

ILIAS P. PAPAGEORGIADIS

Romania 2015

Minte

&

Suflet

*De la imobiliare și Consultanță,
până la #Colectiv și alte Lecții de Viață*



Cărți ale aceluiași autor:

- România prin ochii mei
- Prin labirintul imobiliarelor
- 100 mici secrete pentru afaceri imobiliare de succes

ILIAS P. PAPAGEORGIADIS

ROMANIA 2015

MINTE

&

SUFLET

De la Afaceri Imobiliare și Consultanță
la #Colectiv și alte Lecții de Viață

București, Decembrie 2015

Copyright © 2015, Ilias Papageorgiadis

Toate drepturile de autor ale acestei lucrări aparțin autorului. Reproducerea parțială sau totală a conținutului este permisă doar cu aprobarea scrisă a autorului. Pentru mai multe informații: info@more-group.eu

MORE Group of Companies

- MORE Real Estate Services
- MORE Solutions
- MORE Green Energy
- MORE Only For You

Tel: +40 21 30 86 271

Fax: +40 21 32 70 743

www.more-group.eu

DTP & Grafic Design: Grigoris Papageorgiadis

Pentru bunicul meu Ilias Papageorgiadis,
ale cărui alegeri înțelepte și greșeli majore îmi îndrumă pașii în viață

Index

[Cuvânt înainte.....7](#)

Lecții de Viață

[1. Oase aveți?.....10](#)
[2. Adevăratul "Vis Românesc"14](#)
[3. Cât costă numele tău?.....20](#)

#Colectiv

- [• #Colectiv, Mentalitate și Suflete.....27](#)
- [• Ar putea România avea o tragedie mai mare decât cea de la clubul Colectiv?
Din păcate da... un cutremur care să lovească Bucureștiul în mijlocul nopții.....30](#)
- [• Liniștiți-vă, România nu va intra în colaps! Nu confundați o țară cu politicienii ei.....36](#)

Aventuri

- [• "Dl. Einstein", parfumul etern și 3 negări.....40](#)
- [• Dl. „Gât de Aur”, un „Bentley” fals și o fabrică pe dealul lui Dracula..... 47](#)

Imobiliare - Analize

- [• Cea mai sănătoasă piață imobiliară pe care o are România din 1990.
Avantajele și provocările ce urmează.....53](#)
- [• Un avantaj al crizei imobiliare din perioada 2008 – 2013:
Cumpărătorii finali sunt mult mai prudenți.....57](#)
- [• 5% TVA pentru proprietățile de până în 450.000 lei:
O decizie cu impact major pentru mulți cumpărători.....60](#)
- [• Noptile mele cu... Marius Locic. Investițiile în imobiliare niciodată nu sunt simple.....63](#)
- [• O nouă problemă a afacerilor imobiliare și consecințele ei:
Nu se mai emit permise de construire sau alte documente de urbanism.....66](#)
- [• #Colectiv modifică o parte a pieței imobiliare din România.....69](#)
- [• Google și trei motive: de ce piața imobiliară rezidențială din România are potențial.....71](#)

Un moment important în viața mea: Copa Cogeca

- [• În sfârșit, România în COPA COGECA: Plătim 1 euro, primim înapoi 100 – 1.000.....75](#)

Startup-uri și Piața Românească

- [• Analiză de piață: Cele 3 „Români” și în care din ele ar trebui să investeți.....85](#)
- [• Start-up-uri profitabile fără prea multă muncă. Este oare posibil?.....92](#)
- [• Start up sau o afacere nou înființată: Cele 6 diferențe majore.....96](#)
- [• Startup sau doar o nouă afacere: Cine ești tu? Ce ți se potrivește cel mai bine?.....101](#)
- [• Startup sau o nouă afacere cu mai mulți parteneri:
10 sfaturi pentru a avea o colaborare de succes.....106](#)
- [• Startup sau o nouă companie – ”un instrument bun la toate”:
Ultima minciună despre marketing, promovată drept adevăr.....111](#)

Lecții din greșelile Greciei

- [• Grecia, Februarie 2015: ”Speranță vs. Cruda realitate”. Are oare paulo coelho dreptate?.....115](#)
- [• Grecia ”Speranță” vs. ”Cruda Realitate”: 0 – 2.
Un ring de dans plin de farfurii sparte așteaptă ca Tsipras și Varoufakis să vină să danseze..121](#)
- [• Grecia ”Speranță” vs. ”Cruda Realitate”: 1-5.
Ultimele 69 de zile ale Greciei așa cum o cunoaștem.....126](#)
- [• ”Pinocchio” vs. ”Zorba Grecul conservator”:
Primele alegeri în Grecia după ce ”povestea frumoasă” s-a sfârșit.....132](#)

Cuvânt înainte

România s-a schimbat mult de când am scris primele 3 cărți în perioada 2009 – 2011. Cea mai mare țară din sud estul Europei trece printr-o creștere economică solidă, creștere ce se preconizează să continue în următoarea decadă.

Dar nu este vorba doar de economie. România a fost marcată recent de tragedia de la Clubul Colectiv și a intrat într-o etapă nouă și mai bună, autoritățile fiind obligate de reacția societății să devină în viitor mai responsabile, eficiente și concentrate pe rezultate.

Am reînceput să scriu în blogul meu www.iliaspapageorgiadis.ro în Septembrie 2015 și statisticile au arătat destul de repede că articolele mele au captat atenția voastră. În această carte electronică veți găsi cele mai importante articole ale acestui an, articole pe care le-am împărțit în câteva categorii.

Încep cu cele 3 lecții de viață pe care vi le-am împărtășit, povești adevărate care mi-au marcat viața și care mi-au oferit principii valoroase. Trec apoi la tragedia din Clubul Colectiv și vorbesc despre incident și primele reacții, precum și despre efectele tragediei în societate și o altă posibilă amenințare pentru populația Bucureștiului și a României. De obicei prietenilor mei români ”le place” să vadă totul în culori sumbre după o tragedie ca aceasta și de aceea este bine să ne amintim că România se află într-un proces de evoluție ce-și urmează cursul.

Înainte de a discuta despre afaceri și analize, m-am gândit să vă prezint câteva din ”aventurile” de afaceri mai vechi prin care am trecut. Dincolo de hilaritatea situațiilor și a unora din personajele acestor aventuri, nu uitați că profilul oamenilor ca cei

descriși în aceste povestiri sunt încă prezenți în piață... Prezint apoi potențialul pieței imobiliare din România cu avantajele și provocările acesteia. Viitorul va fi mai bun pe piața imobiliară dar sunt mereu motive pentru investitori să fie precauți.

Permiteți-mi să împărtășesc cu voi un eveniment din viața mea petrecut în acest an, participarea în numele României în negocierile de a adera la Copa Cogeca, ca parte a echipei ProAgro. Chiar din primul an al prezenței noastre în cea mai importantă organizație Europeană pentru agricultură, alimente și producție, fermierii, cooperativele, firmele mici sau mari din România vor începe să simtă în buzunarele lor beneficiile, între 100 – 500 milioane de Euro venituri suplimentare pentru aceștia după estimările noastre.

Urmează o analiză a economiei locale și a "celor 3 Români" ale prezentului, analize ce pregătesc terenul pentru sfaturile dedicate StartUp-urilor și firmelor noi. Pas cu pas, cu mesaje ușor de înțeles, acestea explică cum, când, de ce și cu cine să maximizați șansele de succes ale unui proiect nou.

Românii și grecii au atât de multe lucruri în comun, unul dintre aceste lucruri fiind abordarea sentimentală a evenimentelor ce ar trebui tratate rațional. Iată de ce închid această carte cu articolele mele despre Grecia. Puteți vedea astfel predicțiile pe care le-am făcut în Februarie, Aprilie sau Septembrie și veți putea realiza totodată că teoriile sunt frumoase dar realitatea va învinge mereu în fața speranțelor fără fundament.

Vă mulțumesc pentru că ați descărcat această carte electronică! Voi fi onorat să primesc feedback-ul vostru la adresa ilias@more-group.eu.

Ilias

Lecții de Viață

1. Oase aveți?

Te poți înșela când judeci pe cineva după cum arată

Piața centrală din Katerini a fost demolată în 1982. "În 6 luni va fi gata din nou" au anunțat politicienii, însă acest lucru s-a întâmplat doar 6 ani mai târziu. Familia mea a avut o măcelărie acolo din anii 1920, dar, în ciuda promisiunilor, a trebuit să începem să căutăm o nouă locație pentru a o închiria pentru afacerea noastră. În toamna anului 1989, în urma unor strategii care în zilele noastre pot fi considerate o lecție de afaceri imobiliare, tatăl meu a ales și a reușit să semneze un nou contract pentru noul nostru magazin descris de el ca fiind "al doilea de la colț dar vizibil din stradă, lângă intrarea în parcare subterană".

Fratele meu Grigoris și eu am muncit în măcelărie de la vârsta de 9-10 ani (fiind acolo în fiecare Sâmbătă, ajutând cu tot ce puteam). De la 12 ani am început să lucrăm cu normă întreagă dar după ce ne-am mutat în noua locație am început să muncim din greu în fiecare Sâmbătă și în toate zilele de vacanță. Al treilea frate ni s-a alăturat aproape imediat și plăcerea de a servi clienții și de a-i vedea cum revin săptămâna după săptămână era cea mai mare recompensă a noastră.

Chiar dacă ești încă un adolescent, la vârsta de 12-14 ani ai sentimentul că ai devenit bărbat. Interacționând săptămânal cu sute de oameni aveam impresia că puteam "citi" oamenii așa cum sunt. În același timp, printre toate aceste persoane există întotdeauna unele pe care, din diverse motive, nu le uiți vreodată. Fiecare dintre noi a avut "clienților săi", oameni care au dorit să fie serviți tot timpul de aceeași persoană chiar dacă trebuia în același timp să satisfacem chiar și cei mai exigenți clienți. Dar toate aceste experiențe au avut și o influență negativă. Indiferent cât de mult părinții noștri ne spuneau "să respectăm pe toată lumea și ne avertizau că nu cunoaștem povestea fiecăruia", am greșit câteodată judecând oamenii pe după aspectul exterior sau după ce credeam eu că este situația lor materială...

"Oase aveți?"

În anii '90, Grecia a fost într-o situație similară cu cea de astăzi. Cetățeni cu venituri mari într-o țară falimentară, majoritatea clienților noștri aveau bani să cumpere

carne. Puțini dintre ei cumpărau oase pentru câinii lor, așa că aveam câțiva saci pregătiți pentru asemenea cazuri. Clienții mai săraci cumpărau bucăți de calitate inferioară de carne, dar întotdeauna carne.

Era sâmbătă după-amiază, când a apărut un tânăr în jur de 20 de ani, dar arătând mai tânăr, foarte slab, având o voce efeminată. Timiditatea îl făcea să pară bolnav și a stat la distanță pentru ceva vreme până și-a făcut curaj să se apropie de mine și să mă întrebe cu o voce slabă în timp ce-și dădea părul lung într-o parte "Oase aveți?". De obicei oasele erau păstrate pentru clienții care cumpărau mult și des, dar am verificat într-un colț al cel mai îndepărtat al micului nostru frigider (pe vremea aceea nu aveam probleme cu spatele...) de unde am luat un săculeț cu oase pe care i l-am dat întrebându-l dacă mai dorește ceva. Nu dorea! De obicei nu ceream bani pentru oase dar el a insistat să plătească așa ca a lăsat niște bani la casă. Într-o societate în care toți oamenii ar trebui să fie "macho", el era excepția...

Două săptămâni mai târziu, acest tânăr a apărut din nou. A așteptat ca o coadă mare de clienți să fie serviți și pe fratele meu să se elibereze, apoi s-a apropiat încet de el întrebându-l "Oase aveți?". Nu aveam... A plecat dezamăgit... În următoarele 6 luni, a mai apărut de 3 – 4 ori și s-a întâmplat să avem oase doar o singură dată, așa că probabil, a renunțat să mai vină la noi.

Un exemplu de slăbiciune?

Și eu și fratele meu ne-am respectat întotdeauna clienții dar, adolescenți fiind, am crezut că este ok să folosim exemplul acestui client ca un exemplu de slăbiciune. Când unul dintre noi dorea să îl tachineze pe celălalt, foloseam mai degrabă expresia "Oase aveți?" pretinzând că celălalt este slab. A trebuit să atingem vârsta de 18 ani pentru a înceta această "glumă" pe care o făceam imitând inclusiv vocea clientului de care vorbeam mai devreme...

"Pământ, deschide-te te rog și înghite-mă!"

Anii au trecut, tatăl nostru a murit, iar eu împreună cu restul familiei am continuat să lucrăm în măcelărie. În 2003 am realizat că Grecia va intra în colaps după Jocurile Olimpice, așa că am început să călătoresc în Bulgaria și Serbia în căutarea de

oportunități. În 2004 am venit în România și am decis să mă mut la București, lăsând în urmă o carieră și pornind din nou totul de la zero.

Nu după mult timp, în 2005, mulți oameni din orașul meu vorbeau despre "Ilias, cel care a lăsat Grecia pentru... România!" Curiozitatea lor a fost destul de mare și a trebuit să le spun de ce am făcut această alegere așa că, atunci când un vechi prieten de-al tatălui meu mi-a cerut să ne întâlnim ca să îi explic "ce caut eu în țara lui Ceaușescu", am fost fericit să-i fac o vizită.

Obişnuia să-și primească vizitatorii în vechiul cabinet în care a profesat ca doctor. Deși a încetat să-și practice meseria de doctor și-a păstrat cabinetul... Am trecut de centrul orașului și de piața din fața clădirii în care locuia și am urcat scările ce duceau la primul etaj. M-am uitat la ușa veche din fața mea, aceeași ușă pe care o vedeam când, copil fiind, veneam aici pentru orice problemă pe care o putea rezolva. Eram mândru și fericit și gata să-i spun totul, gata să întâlnesc unul dintre cei mai buni prieteni ai tatălui meu. Am deschis ușa și am pășit în hol, am făcut la dreapta după care am bătut la cea de-a doua ușă (chiar mai veche decât prima). "Cine este?" "Eu sunt, Ilias!". "Intră băiete, te rog!".

Am intrat în cabinetul său, un loc pe care nu l-am mai vizitat de peste 10 de ani. Cărțile sale erau în același loc, la fel ca și un schelet mic, dar altcineva era așezat pe scaunul din fața prietenului tatălui meu. Am venit mai aproape și dintr-o dată m-am blocat... Băiatul ce venea și întreba "Oase aveți?" stătea acolo... arătând mult mai mult ca un bărbat acum, dar în continuare, având aceeași față. M-a privit și mi-a zâmbit dar nu și-a amintit de mine...

"Ilias, aceasta este ... (să-l numim Z), un bun prieten de-al meu. Pot spune de fapt că sunt mândru că el este unul dintre copiii care și-au schimbat viața venind în Grecia. L-am cunoscut pe tatăl său, imediat după ce familia lor a venit din Albania. Din păcate a murit tânăr lăsând singur un copil cu mama sa. Dar Z a fost un luptător, nu-i așa? Muncea în timpul zilei și studia toată noaptea, mâncând mai nimic, în timp ce mulți dintre noi mâncam bine." spuse el zâmbind, uitându-se la burta sa și adăugând "poate mult prea bine...". "Z a reușit să termine facultatea și să devină medic, iar acum trăiește în Salonic, este căsătorit și are 2 copii minunați". Z s-a uitat la mine cu un zâmbet, un zâmbet timid...

În Grecia avem o expresie: " Pământ, deschide-te te rog și înghite-mă!" și aceasta era exact dorința mea în acel moment. Am roșit, mă simțeam rușinat și am cerut să ies pentru un moment. Aveam lacrimi în ochi... Cât de prost am fost!. Acest om nu avea bani pentru a cumpăra carne și răbda de foame pentru a-și proteja mama în vreme ce eu făceam glume pe seama lui.... M-am întors, gata să-mi cer iertare lui Z, dar acesta era deja în picioare gata să plece. Abia am reușit să discut cu vechiul prieten al tatălui meu... România, familia mea, amintirile lui ... totul a fost mult mai puțin important în comparație cu Z ...

M-am întors acasă șocat. I-am povestit lui Grigoris și amândoi am avut lacrimi în ochi și ne-am simțit prost...

Te poți înșela când judeci oamenii după aspectul exterior. În afaceri, în viață, în orice iar experiența mea cu X este cea mai bună dovadă...

P.S. Da, îl mai caut încă pentru a-mi cere scuze atunci când îl voi întâlni. Nu este pentru el ci o datorie personală a mea...

2. Adevăratul ”Vis Românesc”

A deschis ușa, era din lemn masiv. „Cât de veche poate să fie?” s-a gândit. A intrat în sala mare și s-a îndreptat spre scaunele din stânga lui. Cunoștea locul... o sală impresionantă, a unei renumite Universități din România. Profesorii erau așezați în dreapta lui. S-a uitat pe rând la ei ... le-a citit în ochi că erau plictisiți ... apoi și-a ridicat privirea spre pereții din spatele lor. Nu cu mult timp în urmă, le fusese student. L-au privit și ei. Nu foarte înalt, nu foarte bine îmbrăcat, o prezență nu foarte impresionantă. În afară de ochii sclipitori, care exprimau o minte extraordinară, nu avea nimic care să le atragă atenția. După 2 ore a venit și rândul lui. Era invitat să apară în fața profesorilor și să își susțină cererea pentru ocuparea unui post de asistent. I-a scanat cu privirea ... seci, distanți ... cel mai tânăr dintre ei avea 45 – 50 de ani. La auzirea primei întrebări, gura lui a răspuns la comanda minții. Stresul și fricile i-au rămas ascunse în inimă.

– “Bine, dle M., ce părere aveți despre lucrarea Profesorului X.?”

S-a uitat la profesorul care pusese întrebarea, s-a asigurat că va vorbi suficient de tare cât să poată fi auzit în sală și a răspuns ...

Venirea în București

Familia lui nu era una bogată. De fapt, cine putea fi cinstit și bogat în România anilor '90? Probabil că foarte puțini. Venise în București pentru studii și „ca să își schimbe viața”, lăsând în urmă un oraș românesc nu foarte mare, unde totul stagna. „Băieții deștepți” de pe plan local deja controlau tot și viața era de nesuportat pentru cei tineri. Cel puțin pentru cei cu ambiții...

Ca mulți alții, cât a stat în capitala românească, a muncit pe perioada studiilor. Veniturile lui erau ridicole pentru standardele de astăzi, dar suficiente cât să supraviețuiască și să meargă mai departe. De fapt, acesta era și scopul: să meargă mai departe, să se asigure că termină facultatea la timp. Părinții nu îl puteau ajuta prea mult, și nici el nu le cerea mare lucru. Mulți tineri de vârsta lui alegeau să facă tot felul de compromisuri, că „și-așa viața e grea”. Pentru M. (să-i spunem așa) viața era și mai dură, pentru că el voia să facă ceva în viață, ceva mai mult decât să aibă „un post obținut prin relații, un salariu și o viață liniștită, cu capul plecat, că ”sabia nu-l taie”.

Finalul vieții de student l-a găsit într-o relație cu cineva cu care împărțea nu numai apartamentul, ci și aceleași valori de viață. Într-o țară deja dezamăgită, cu o populație frustrată ... valorile erau o raritate. Acesta era unul dintre motivele pentru care el era mândru de ea.

Primul loc de muncă

Chiar și astăzi, 70% dintre IMM-urile românești sunt total neproductive și ar trebui reformate. La începutul anilor '00, aceasta era situația în care se aflau, probabil, 95% dintre „firme”. Un proprietar care, de regulă, nu știa nimic despre domeniul de activitate în care activa, niște rude prin firmă, câțiva angajați care să-i spună „da, să trăiți” pentru că aveau nevoie de salariul infim pe care li-l dădea ca să supraviețuiască. Putea să țipe, să urle, să se comporte total cum nu se cuvine ... majoritatea angajaților se purtau ca și când nimic nu s-ar fi întâmplat. Își ducea firma la ruină și nimeni nu îndrăznea să îi spună că „strategia” lui era greșită ...

Acesta a fost tipul de firmă în care M. și-a găsit primul său loc de muncă. 150 de dolari pe lună ca “junior”, sub aripa unui coleg experimentat, “senior”. I s-a promis o creștere de salariu după 3 luni de la angajare ... Era vară, cald, dar nu-i păsa. Lucra fără aer condiționat, stătea până târziu și rezolva zeci de probleme, deblocând afacerea. În doar câteva săptămâni colegii l-au rugat: „nu mai lucra atât de mult, că ne faci probleme”. Nu i-a ascultat. Nu lucra pentru salariu, ci pentru rezultate. „Vreau să fiu mândru de ceea ce fac, banii sunt pe locul doi” le spunea el prietenilor. Aceștia erau în continuare blocați în mentalitatea comunistă că „e greșit să muncești mult pentru cineva, ca să-l îmbogățești”. A încercat să le explice că nu poți avea succes în viață fără efort și fără rezultate, dar nu voiau să-l audă.

Colegul ”senior” a plecat în vacanță în august. Când s-a întors, a aflat că M. reușise să creeze „un software special, cu care putem controla firma, cheltuielile și veniturile” (a se citi fișier excel). „Asta nu e treaba noastră” a fost replica lui și a început să își acuze colegul mai tânăr în fața șefului. M. nu a încercat să se apere ... nu îi venea să creadă că șeful era orb ...

Un cuplu cu respect de sine ...

La finalul perioadei de 3 luni, și-a cerut mărirea de salariu promisă, ”înarmându-se” cu dovezi că, datorită muncii sale, firma a economisit o sumă de aproape 100 de ori mai mare decât salariul lui. Șeful a evitat să se uite la pagina tipărită. Nu putea să accepte că tânărul din fața lui avea stimă de sine și argumente. Era obișnuit să mărească salariile doar atunci când era implorat de un angajat sau pe baza altor motive subiective. Acest M. insinua o revoluție în firmă și așa ceva nu era de acceptat. „N-am să-ți măresc salariul”. „Dar ați promis că o veți face.” „M-am răzgândit. Mai vino peste 3 luni.” „Atunci, îmi dau demisia”.

În seara aceea nu s-a întors acasă la ora obișnuită. Mergea prin oraș, gândindu-se ce ar putea să îi spună prietenei lui. Ea nu lucra, studia pentru licență ... fără salariul lui, mic cum era, ar fi fost dați afară din casă și ar fi fost nevoiți să plece din București ... Știa că era corect ce făcuse, nu-i păsa de el însuși, dar de ea ... Când a ajuns acasă, seara târziu, ușa era „mai grea” ca de obicei ... ea era în pat, citea ...

– **“Ai venit târziu. Ce s-a întâmplat?” s-a uitat la el și i-a zâmbit.**

– **“Mi-am dat demisia”.**

– **“Bine ai făcut. Omul nu te respecta deloc”. Cuvintele ei l-au făcut să se simtă „Superman”...**

Numărătoarea inversă finală

M. era mândru de prietena lui. Ea nu și-a dat seama, dar atitudinea ei din seara aceea i-a dat forțe noi. Totuși, problema era simplă. Avea la dispoziție câteva zile să-și găsească un nou loc de muncă, altminteri erau nevoiți să elibereze apartamentul. A bătut la toate ușile posibile, dar nu se putea face nimic într-un răgaz atât de scurt. Între timp, trebuind să rezolve o problemă legată de diploma lui, s-a dus la Universitate. Cineva de acolo l-a recunoscut și l-a întrebat:

„N-ai văzut anunțul? Ești deștept și muncitor. De ce nu depui o cerere pentru postul de asistent?” „Cred că e luat deja.” „Tu încearcă, nu ai nimic de pierdut”. Termenul limită de depunere a candidaturii era stabilit în aceea zi, pentru orele 15:00. Cererea lui M. a fost completată și depusă la 14:58.

Acasă, M. și prietena lui se pregăteau pentru toate scenariile, chiar și pentru cel mai neplăcut. Dar nu s-au resemnat, încercau să găsească o soluție, refuzând să adopte atitudinea comună de „asta e” și să renunțe.

Câteva zile mai târziu, M. trebuia să se prezinte la interviu. Era ultima lui zi în București. Ziua următoare trebuia să elibereze apartamentul. A ajuns la Universitate cu 15 minute înainte de ora anunțată. S-a asigurat că își ține capul sus. S-a uitat în ochii doamnei în vârstă de la recepție, a zâmbit și s-a îndreptat spre sală.

Răspunsul care a schimbat 2 vieți

A deschis ușa din lemn masiv. „Cât de veche poate să fie?” s-a gândit. A intrat în sala mare și s-a îndreptat spre scaunele din stânga lui. Cunoștea locul... o sală impresionantă, a unei renumite Universități din România. Profesorii erau așezați în dreapta lui. S-a uitat pe rând la ei ... le-a citit în ochi că erau plictisiți ... apoi și-a ridicat privirea spre pereții din spatele lor. Nu cu mult timp în urmă le fusese student. L-au privit și ei. Nu foarte înalt, nu foarte bine îmbrăcat, o prezență nu foarte impresionantă. În afară de ochii sclipitori care exprimau o minte extraordinară, nu avea nimic care să le atragă atenția. După 2 ore a venit și rândul lui. Era invitat să apară în fața profesorilor și să își susțină cererea pentru ocuparea unui post de asistent. I-a scanat cu privirea ... seci, distanți ... cel mai tânăr dintre ei avea 45 – 50 de ani. La auzirea primei întrebări, gura lui a răspuns la comanda minții. Stresul și fricile i-au rămas ascunse în inimă.

– “Bine, d-le. M., ce părere aveți despre lucrarea Profesorului X.?”

S-a uitat la profesorul care pusese întrebarea, s-a asigurat că va vorbi suficient de tare cât să poată fi auzit în sală și a răspuns ...

– **“Nu îmi prea place, cred că poate mai mult. Prefer mai degrabă lucrarea Profesorului Y.”.**

Deodată, toate fețele plictisite se treziseră și toți îl așteptau cu privirea.

– “Mă scuzați, ce ați spus, d-le. M.?”

– “Că nu îmi place lucrarea Profesorului X., prefer lucrarea Profesorului Y.”.

– “În baza căror criterii îl acuzați pe Profesor?”, s-a ridicat altcineva și a aruncat întrebarea, roșu de mânie.

– “Eu nu acuz pe nimeni. Îmi exprim doar părerea”. A continuat cu argumentele sale, mereu calm și uitându-se direct în ochii lor.

După cele 14 minute de interviu, a urmat o pauză de 30 de minute, pentru ca profesorii să discute și să ia o decizie. Toți candidații așteptau, răbdători, afară. Părea o eternitate ... M. era sigur că nu va fi ales. „Adevărul nu este apreciat în România; poate că mi-am permis prea mult, dar așa sunt eu.” Începuse să se îndrepte spre ieșire, când ușa s-a deschis în spatele lui și a auzit o voce care întreba „Dl. M., cine este Dl. M.? Dumneata. A, ok. Veniți, vă rog, Domnule”.

O viață nouă

- “I-ați impresionat pe toți”, i-a spus Profesorul lui M. când au rămas singuri.
- “Pur și simplu, mi-am spus părerea”.
- “Sunteți angajat ca asistent. Puteți locui în apartamentele Universității și veți primi toate beneficiile pe care le oferim colegilor noștri. Nu sunt multe, dar cred că pentru început sunt bune”.

Era, într-adevăr, un început bun. A lucrat într-un ritm înnebunitor, să se asigure că nimeni nu va avea nimic de comentat referitor la angajarea lui. La scurt timp, i s-a cerut să îi ajute pe studenții mai slabi, apoi să ofere consultanță pentru firme. **În mai puțin de 5 ani, munca sa asiduă i-a asigurat un alt statut financiar și i-a deschis pe viitor toate ușile posibile, pentru că era recomandat drept „cel care îți va spune adevărul și îți va rezolva problema”.**

M. avea ambiții mai mari, nu voia să rămână la acest statut. Voia mai mult. De aceea, și-a deschis propria firmă. S-a decis să se asocieze cu o doamnă, extrem de serioasă și la fel de muncitoare ca el (destul de diferită de el, dar în viață colaborările fructuoase sunt create de oameni care nu sunt 100% la fel). Au pornit de la zero și în 10 ani au ajuns printre cei mai buni din țara lor, România.

Prietena lui M. i-a devenit soție și familia lor a crescut cu noi membri. „N-am să uit niciodată cuvintele ei din seara aceea” spune el, după toți acești ani...

Se poate și în România

Dacă l-ați întâlni azi pe M., nimic nu ar lăsa să se întrevadă ceva din care să vă dați seama prin ce a trecut. Probabil ați crede că este „încă unul dintre cei cu tați bine poziționați în vechiul regim, cărora li s-au deschis toate ușile și au atins succesul fără

prea mult efort”, cum se întâmplă cu alții prezentați de presă. Dar el nu este așa. Muncește mult și caută soluții, se asigură că totul este în regulă.

Am avut onoarea de a-l întâlni pe M. și pe partenera lui în 2007 și le-am urmărit apoi evoluția până astăzi. Dacă mi-ar cere cineva să numesc 10 persoane din această țară care reprezintă adevăratul „vis românesc” de muncă asiduă și de succes (asemeni “American Dream”), ei ar fi printre primii, fiecare din motive diferite.

Vedeți ... România are proprii ei eroi, cu valori, stimă de sine și decizii dificile pe care le-au luat în trecut, în afaceri sau în societate, în general. Dacă încă nu i-ați întâlnit, nu înseamnă decât că trebuie să mai căutați. Și dacă vreți să le urmați exemplul, nu uitați că respectul nu se „acordă”, ci se câștigă. Și de aceea e atât de dulce ...

3. Cât costă numele tău?

– „Pentru ceilalți se terminase Paștele, dar pentru noi drumul spre Golgota tocmai începea ... Marți seară am venit înapoi... eram adunați toți la bucătărie pentru cină... bunica ta pregătise mâncarea preferată a tuturor și o față de masă albă călcată cu grija a fost pusă pe masă... ne-am așezat fără să ne vorbim. Am început să mâncăm, iar bunicul tău transpira ca de obicei... după fiecare înghițitură, ne ridicam privirea și ne uitam în ochii celorlalți... mama venise înapoi și a întrebat dacă era totul în regulă sau dacă mai aveam nevoie de ceva... tata nu s-a uitat la ea, dar i-a răspuns cu o întrebare: „Da. Spune-ne, te rog, cât costă numele nostru?”

Cannes, 2008

– „Ești aici pentru România?”

– „Da, uitați drapelul”. I-am arătat cu mâna înspre drapelul României de la standul nostru.

– „Drăguț. Sunt interesat să investesc în țara ta.”

– „Eu sunt grec, cu afaceri în România din 2004. Credem mult în potențialul acestei țări.”

– „Și eu sunt grec” (am început să vorbim în greacă și am făcut schimb de cărți de vizită ...)

– „Numele tău ... Ilias Papageorgiadis... îmi sună cunoscut ... de unde ești?”

– „Din Katerini, Domnule. Este un oraș lângă muntele Olimp, aproape de Dion, orașul sacru al lui Alexandru cel Mare ...”

– „... Ai vreo legătură cu Ilias Papageorgiadis, negustorul de carne?”

– „...a fost bunicul meu”

Mă aflam la Cannes pentru MIPIM, cel mai important târg imobiliar din lume, iar compania mea avea un stand, promovând investiții în România. Fratele meu Grigoris tocmai plecase de la stand și nu era acolo să vadă un bărbat de 50 – 55 ani prăbușindu-se și plângând ... I-am oferit un scaun și ne-a luat destul de mult să-l ajutăm să se calmeze și să-și revină. După o discuție sentimentală de aproape 20 minute, am dorit să colaborem pentru investițiile sale din România. Înainte ca el să

pece de la standul nostru, m-a prins de braț: „**Fiule, numele tău este tot ce ai mai valoros. Fă tot ce-ți stă în putință să nu îl pierzi**”. Avea lacrimi în ochi...

Katerini, 1995

Cu câteva luni înainte ca tata Panayotis să moară, a reușit să rezolve o problemă de afaceri foarte complicată (care este o lecție separată de viață în sine). La câteva zile după ce rezolvase tot, vorbeam cu tata alături de cei 2 frați ai mei. Discutam despre mai multe probleme, **iar tata a insistat asupra valorii a ceva imaterial, numele nostru**. Discuția a degenerat rapid și l-am rugat să ne povestească despre decizia care îi schimbase viața pentru totdeauna. Iată de ce a trebuit să revenim în timp...

Katerini, 1958

„În zilele noastre, noi grecii locuim în case mari, confortabile, bucurându-ne de un stil de viață foarte bun. În anii '50... era o țară cu totul diferită. De la devalorizarea drahmei din 1953, economia a început să-și revină, însă pentru majoritatea familiilor cea mai mare problemă era să mănecarea de zi cu zi. Extrem de mulți oameni trăiau la limita sărăciei. Sute de mii de persoane au emigrat, iar alții trăiau din ajutoare umanitare. Fiecare drahmă era prețioasă. În 1958 lucrurile stăteau ceva mai bine, se putea vedea un progres. Toți visau să cumpere carne, căci după cum spuneau doctorii, era benefică pentru sănătate ... Cu mai puțin de 10 ani în urmă, țara noastră fusese distrusă în timpul războiului civil, urmat în mod tragic de cel de-al doilea război mondial. În Atena, lucrurile erau „acceptabile”. În Katerini, traiul era decent, dar satele din provincia noastră nu aveau electricitate.

Nu pot să mă plâng. Munceam 18 ore pe zi, însă ne număram printre cei avuți. Pe terenul cu ruine pe care îl vedeți de fiecare dată când sunteți în trecere era casa noastră. Locuiam aproape de Tribunalul de astăzi, unde s-a aflat sediul administrației germane în perioada 1941 – 1944. Aveam o măcelărie în piața orașului. De asemenea, adunam miei din județul nostru se din toată Macedonia centrală și îi vindeam pe piața angro din Atena. Vedeți voi, afacerea cu carne nu era foarte profitabilă, dar aducea bani. Nu e de mirare că majoritatea dezvoltatorilor imobiliari din Grecia înainte erau negustori de carne sau măcelari.

Ne mergea bine, de fapt pot să spun că totul era înfloritor. Din 1953 am început să ne bucurăm de succes și reinvesteam tot profitul înapoi în afacere. În 1958 am luat primele camioane frigorifice pentru a transporta carnea. Bunicul vostru, Ilias, nu dorea o mașină. El își lua calul și mergea dintr-un sat în altul, asigurând mieii și carnea pe care le vindeam noi. **Cuvântul lui era cel care conta. Pe vremea aceea nu existau înțelegeri scrise, totul se baza pe cuvânt. Și pe numele tău...**"

Coșmarul

„Tata, unchiul, eu ... toți așteptam cu nerăbdare Paștele din 1958. Eu aveam 28 ani și simțeam că sunt pregătit să trec la nivelul următor. Investisem în camioane cu frigider pentru a transporta carnea la Atena. Așadar, rezervasem toți mieii disponibili ... tot ce-am găsit... am închiriat mai multe camioane, din Salonic. Clienții așteptau, totul era plănuț în cel mai mic detaliu.

Am trimis mașinile la Atena în Miercurea și în Joia Mare. La vremea aceea, nu erau drumuri naționale, iar telefoanele erau un semn de aristocrație ... așteptam un semn de la clienți, că au ajuns camioanele, că au descărcat în locațiile lor și că totul era ok. Însă nu a fost să fie așa ... niciun șofer nu a dat niciun semn ... și nici n-au ajuns la Atena... În Vinerea Mare am fost contactați în sfârșit de unul din ei, care găsisse un telefon la o secție de poliție dintr-un sat și îl implorase pe polițist să-l lase să dea un telefon. Am luat o mașină și am plecat să-i găsim... fiecare camion se oprise într-un loc diferit, toate având probleme cu motorul. Mai târziu am aflat că ne sabotase cineva cu o substanță, cel mai probabil cu zahăr... Am încercat să rezolvăm problema, dar a fost în zadar ... Am ajuns la Atena în Sâmbăta Mare, seara... aproape implorând să vând „carne de miel dezosată cu 11 drahme / kilogram”... de miei cumpărați cu 40 drahme / kilogram, cu os. Am anunțat acasă... pierderile erau uriașe... mii de miei... clienții noștri au refuzat să plătească...

Decizia

– „Pentru ceilalți se terminase Paștele, dar pentru noi drumul spre Golgota tocmai începea ... Marți seară am venit înapoi... eram adunați toți la bucătărie pentru cină... bunica pregătise mâncarea preferată a tuturor și o fată de masă albă călcata cu grijă a fost pusă pe masă... ne-am așezat fără să ne vorbim. Am început să mâncăm, iar

bunicul tău transpira ca de obicei... după fiecare înghițitură, ne ridicam privirea și ne uitam în ochii celorlalți... mama venise înapoi și a întrebat dacă era totul în regulă sau dacă mai aveam nevoie de ceva... tata nu s-a uitat la ea, dar i-a răspuns cu o întrebare: „Da. Spune-ne, te rog, cât valorează numele nostru?”

Mama se blocase.

– „Ce vrei să spui?”

– „Spune-ne, nevastă mea, cât valorează numele nostru?” a repetat tata.

– **„Așa cum spui mereu, că nu are preț”.**

Bunicul nu a răspuns. A continuat să mănânce. **Trecuse prin două războaie mondiale și prin migrația din Turcia către Grecia atunci când și-a pierdut toți banii și a revenit pe pământurile natale numai cu hainele de pe el. Avea 67 ani și era încă prea mândru să caute scuze ...**

Cred că a fost cea mai lungă cină din viața mea. După ce am terminat de mâncat, am luat o hârtie și am început să calculăm. La vremea aceea nu existau polițe de asigurare a riscurilor ... Mieii erau nevânduți și cel mai probabil aveam să recuperăm numai o mică parte din valoarea lor. Pe de altă parte, peste 150 de săteni avuseseră încredere în noi și își așteptau banii... știau că își dăduseră mieii „negustorilor Papageorgiadis, care plătesc, indiferent de situație. Care nu au păcălit niciodată pe nimeni”. Nu aveam banii... puteam numai să sperăm la un împrumut ... dar cine să ne dea atâția bani?

Soarele răsărise și noi încă discutam. Am analizat fiecare variantă posibilă, ne-am stors creierii și ne-am tot gândit. Într-un final, am luat o decizie:

„Mai bine să fim luați de prosti decât de hoți. O să găsim o soluție să plătim oamenii”.

Împrumutul

Nu era simplu să-ți asumi o asemenea decizie. Am dat toți banii pe care îi aveam să plătim avans sătenilor. Am explicat situația, dar nu toată lumea a vrut să înțeleagă, deși aceasta a fost realitatea. Curând localitatea nostru și regiunea întreagă vorbeau despre faptul că „familia Papageorgiadis fusese sabotată, iar acum se străduiesc să

achite datoriile oamenilor”. 3 – 4 persoane s-au supărat pe noi, s-au comportat urât. Nu a contat. **Tata și cu noi aveam o abordare comună: Nu ne ascundeam, răspundeam tuturor, căutam soluții. Țineam capul sus.**

Ne-am îndreptat către bănci pentru un împrumut. În anii '50... denumirea de „bancă” era un compliment. Instituții mici cu oameni incapabili să adopte o decizie ... asta se întâmpla în orașele mici precum Katerini. A trebuit să mergem la Salonic. Cererea noastră era una din cele mai mari din regiune, fără să avem contracte care să dovedească că eram îndatorați către săteni. Dar chiar și la agențiile regionale, directorii auziseră de numele nostru ...

Până la urma, după 10 luni de așteptare, în sfârșit am obținut aprobare și am primit banii din împrumut, unul din cele mai mari din Macedonia centrală din acel an, ipotecând absolut tot ceea ce dețineam. Banii au sosit cu un camion special, iar noi aveam obligația să retragem sume specifice în fiecare zi. În aproximativ o lună am plătit pe toată lumea, până la ultimul ban. **Mai puțin de jumătate din săteni ne-au mulțumit pentru plată.** Nu au ținut cont că au pierdut bani de la mulți alții și au spus un simplu „ai întârziat, dar accept”. **Dar nu ne-a interesat asta. Foarte curând toți știau că „familia Papageorgiadis și-a riscat existența pentru a-și tine cuvântul”.**

1959 – 1988

Cred că am plătit valoarea acestui împrumut de 20 ori. Chiar când eram aproape pe punctul de a termina ratele în 1974, căderea regimului militar și pregătirile de război contra Turciei au prăbușit economia, iar rata dobânzii a explodat la 42%. După 1980, am neglijat plățile, aveam prea multe pe cap. Fie vorba între noi, mama noastră a intrat în afacerea noastră în 1986, a organizat haosul în care trăiam și s-a asigurat că plătim la timp. **Acum 7 ani, în 1988, s-a dus la bancă și a plătit ultima rată. Și... când m-a întrebat despre asta și i-am explicat, nu a comentat, nu s-a plâns și nici nu m-a acuzat pentru alegerea făcută”.**

– „Tată, ai luat împrumutul când aveai 29 ani și l-ai achitat la 58 ani. Am investit o generație și am plătit înapoi de 20 ori mai mult ...”

– „Da, și așa face același lucru încă o dată, numai pentru a ne menține reputația incontestabilă. De aceea am supraviețuit în afaceri zeci de ani,

de aceea spui cine ești și vezi zâmbetul pe fața oamenilor. De aceea ești respectat”.

– „Deci ați făcut-o pentru alții?”

– **“Am făcut-o în primul rând pentru noi și mai apoi pentru ceilalți. Am făcut-o pentru numele nostru și pentru respectul de sine”.**

Cannes 2008

– “Domnule Grigoris, am avut pe cineva aici care a plâns. Domnul Ilias este foarte crud uneori”, l-a tachinat unul dintre colege pe fratele meu când s-a întors de la întâlnirea cu un investitor.

– „Cine a fost, Iliia? Ce i-ai făcut?”, și-a intrat în rol Grigoris ...

L-am luat deoparte ...

– „Îți amintești împrumutul din 1959?”

– „Cum aş putea să uit vreodată?”

– **„Ei bine, acest domn s-a născut într-un sat de lângă Katerini. Familia lui ne-a vândut miei, i-am plătit din împrumut, iar ei au folosit banii să emigreze în Germania. Părinții lui i-au spus ce a făcut familia noastră și i-au explicat că viața li s-a schimbat datorită faptului că le-am plătit atunci...”**

– “...”

– **“... așa că... după 49 ani... acest om a simțit nevoia să-mi mulțumească pentru 1959 și mi-a povestit multe despre bunicul și tata”.**

În ziua de azi

Oamenii pot fi bogați sau săraci. Câteodată își pot schimba statutul, „roata se întoarce” până la urmă. Iar reputația este întotdeauna baza pe care îți poți construi viitorul. Și nu e nevoie să cauți „momente de cumpănă care ți-au schimbat viața” pentru a demonstra principiile tale. Începe cu decizii asupra lucrurilor mărunte. Valoarea numelui tău și al principiilor tale vor fi vizibile indiferent de situație...

#Colectiv

#Colectiv, Mentalitate și Suflete

02 Nov 2015

- ”Ilias, ne aflam într-unul din cele mai luxoase cluburi din țară. Când unul dintre noi a vomitat pe podea ne-au adus șervețele (!) pentru a curăța podeaua...”
- ”Nu aveau elementarele echipamente pentru a curăța?”
- ”Nu...” (A urmat apoi alte 10 acuzații serioase dintre care unele chiar puneau în pericol viața celor aflați în incintă)
- ”Deci bănuiesc că nu vei mai călca pe-acolo...”
- ”De ce nu? Mai vedem.”

1. Aplicarea legii

Când o parte a societății (nu toată...) evită asumarea responsabilității, acceptă standarde foarte scăzute și alege să ”trăiască momentul” nu ar trebui să ne mire că vieți sunt curmate brusc de ”accidente” de genul celui de Vineri seara. Cu toții cunoaștem afaceri care nu respectă reguli elementare dar clienții continuă să vină acolo, șoferi care riscă viața altora dar și pe a lor pentru a ajunge cu 20 de secunde mai devreme și mai ales grija noastră continuă pentru capra vecinului pe care ne-o dorim moartă în loc să ne punem problema cum să facem să obținem și noi una prin muncă.

Am dori ca legile să fie aplicate dar am dori să se înceapă cu ceilalți și nu cu noi... Am dori ca oamenii să înceapă să fie responsabili dar suntem convinși că această schimbare nu ni se aplică și nouă. Avem mereu la îndemână o lungă listă de scuze, nu-i așa?

Multe legi sunt scrise într-un mod ce lasă loc la interpretări iar media, în baza unor motive subiective (și sentimentale), se transformă în avocații unora din persoanele acuzate. Iată de ce oamenii se obișnuiesc cu ideea că nu toți cei care încalcă legea sunt nevinovați și chiar dacă sunt, au familii acasă și ar trebui tratați cu îngăduință... Refuzul de a aplica legea în baza unor scuze sentimentale reprezintă însă ingredientul de bază în rețeta tragediilor ce s-au întâmplat și care se vor mai întâmpla și pe viitor.

2. Guvernul

Da, Guvernul poate fi blamat pentru zeci de motive diferite și aici mă refer la toate Guvernele României ultimilor 25 de ani. Da, zeci de oficiali se pare că au acționat greșit în cazul **Clubului Colectiv** (dar numai Justiția poate să decidă acest lucru și în ultima perioadă justiția românească a dovedit că merită respectul nostru). România va avea din nou alegeri anul viitor. Românii vor merge la vot? Sau, pasivi, vor refuza acest drept? Care vor fi criteriile ce vor sta la baza alegerii făcute?

Diferența dintre politicienii germani și cei din Grecia sau România este că aceștia oferă votanților lor ceea ce cer. Cred că aproximativ 30% din funcționarii publici își fac bine datoria deși trăiesc într-un sistem în care nu există reguli ci doar excepții. Desigur că ar trebui să-i punem sub acuzare pe cei vinovați pentru a-i trimite în fața justiției dar avem la fel de multă nevoie de un sistem fără excepții și de legi ce nu pot fi interpretate! Ești sigur că-ți dorești cu adevărat aceste lucruri?

3. Sufletele noastre

Mă consider ultimul creștin ortodox dintre toți, dar sunt Creștin Ortodox din cauza ideilor fundamentale ce ne învață cuvântul lui Iisus Hristos: „Iubește-ți aproapele!”, „Dumnezeu este Iubire și Milă”, „Iubim aproapele și să-i iertăm pe cei care au greșit, chiar dacă au făcut greșeli teribile”.

Personal nu sunt de acord cu sărbătoarea și obiceiurile de Halloween dar cred că fiecare este liber să aleagă pentru sine și am fost învățat că Dumnezeu îi iubește pe aceștia chiar și când greșesc. Acum... avem zeci de persoane ce puteau fi frații, surorile, prietenii sau membri ai familiei noastre... oameni ce și-au pierdut viața în acel club sau oameni ce vor suferi pentru restul vieții lor. Nu ar fi mai bine să ne rugăm acum pentru ei în loc să ne bucurăm (!) că ”au fost pedepsiți”? De ce judecăm oameni pe care nu-i cunoaștem în loc să ne rugăm lui Dumnezeu ca păcatele să le fie iertate și să se odihnească în pace? Sau să-i salveze pe cei care luptă pentru viața lor chiar acum când tu citești aceste rânduri?

Când oamenii s-au strâns în jurul Mariei Magdalena pentru a o ucide cu pietre, Iisus le-a spus "Cel fără de păcat dintre voi să arunce cel dintâi piatra asupra ei!".

Sugestie

Tragedia din Clubul Colectiv ar putea să fie un nedorit exemplu pentru noi toți: iată ce se poate întâmpla când legile nu sunt aplicate și responsabilii se ascund în spatele hârtiilor! Dacă doriți să schimbați ceva în România încetați să mai dați vina pe țară sau pe cetățenii ei și începeți să cereți ca legile să fie aplicate și respectate așa cum știți că se întâmplă în majoritatea țărilor civilizate!

Această parte a lumii are mulți cetățeni care merită ce-i mai bun și care au nevoie doar de o societate mai bună în care să trăiască. Este ușor să faci speculații emoționale, să înjuri țara, pe cei ce trăiesc în ea și orice altceva îți este la îndemână dar asta nu va rezolva nimic...

România nu va mai fi la fel după tragedia de la **Clubul Colectiv** și cred cu siguranță că va fi mai bună...

PS. Știu, sunt grec și doar prietenii mei români ar trebui să fie lăsați să participe la o discuție referitoare la vină sau vinovați. Dar după 12 ani petrecuți în România permiteți-mi să particip și eu la această discuție în care aleg să mă concentrez pe găsirea soluțiilor și nu doar pe a vinovaților...

Ar putea România avea o tragedie mai mare decât cea de la clubul Colectiv? Din păcate da... un cutremur care să lovească Bucureștiul în mijlocul nopții...

04 Nov 2015

- ”Clientul meu are această ofertă pentru tine...”
- ”Este prea mică... Am deja alte două oferte mai bune de la alți dezvoltatori.”
- ”Cât sunt dispuși să plătească?”
- ”Cu aproximativ 30% mai mult decât clienții tăi.”
- ”Dar cum este posibil așa ceva? Prețul de vânzare final al clienților mei va fi aproximativ la fel cu al oricărui alt dezvoltator...”
- ”Care sunt costurile de construcție pe care le-ați prevăzut în buget?”
- ”400 -450 € / m²”
- ”Ești puțin naiv... dezvoltatorii de care vorbeam mai devreme construiesc cu mai puțin de 300 € / m² cu tot cu TVA!”
- ”La acest preț înseamnă că reducerea costurilor se face pe seama siguranței clădirii!”
- ”Nu este problema mea... Eu vreau doar să vând terenul!”

Nu-i pasă pentru că el vrea doar să-și vândă terenul. Unor dezvoltatori nu le pasă pentru că ”au toate autorizațiile pentru construcție”. Autoritățile ar putea să ne spună că nu au suficient personal pentru a putea să controleze cum trebuie. Clienților nu le pasă sau nici măcar nu pun întrebări pentru că tot ce doresc este un preț mic al proprietății. Dacă însă ridici aceste probleme toți îți spun că ești nebun și că ar trebui să-ți vezi de treaba ta...

Acum că v-am captat atenția...

Am scris în 2008, 2010 și 2011 despre [dezastrul pe care un cutremur l-ar putea produce în București](#). Majoritatea oamenilor au închis însă ochii în fața acestui adevăr pentru că sunt obișnuiți să ignore realitatea și să-și spună că așa ceva nu li se va întâmpla lor. Dacă însă ceva rău li se întâmplă, dau vina pe autorități (de obicei vinovate, sunt de acord!) și se reîntorc la vechile obiceiuri continuându-și liniștiți viața.

Sunteți însă de acord că speranța nu este mereu cel mai bun aliat. După tragedia de la Clubul Colectiv unde cu toții am văzut murind frații, surorile, familiile, prietenii sau pur și simplu oameni de toate vârstele pe care nu i-am cunoscut dar în locul cărora puteam fi chiar noi, poate ar fi momentul să facem pași în direcția corectării problemelor care pun în pericol viețile a mii de români.

Deci... acum că v-am captat atenția (trist dar adevărat...), haideți să vorbim despre calitatea construcțiilor din București.*

1. Clădirile vechi

- Sunt mii de clădiri avariate de cutremurul din 1977, în special în centrul orașului;
- Unele clădiri din cele menționate mai sus au fost consolidate, altele nu;
- Există zvonuri despre eliminarea în anumite condiții din listele primăriilor a ”bulinei roșii” aplicată pe unele clădiri cu risc în caz de cutremur. Nu am dovezi pe această temă dar am auzit de nenumărate ori acest zvon în ultimii 12 ani în care am activat în sectorul imobiliar din România;
- Consolidările costă mulți bani! Majoritatea proprietarilor ezită să cheltuiască bani pentru consolidarea sau restaurarea proprietăților lor. Ciudat cum sunt ”săraci lipiți” când vine vorba de a-și asuma responsabilități și cum devin brusc ”bogați” în momentul în care negociază vânzarea sau închirierea proprietăților...
- Autoritățile evită să supere proprietarii. De ce să piardă voturi când de atâția ani nu s-au schimbat prea multe și merge și-așa...?
- Sunt 101% că toți sunt acoperiți de hârtii pentru cazurile în care apare vreo problemă. Sunt la fel de sigur însă că mulți își vor pierde viața în pofida hârtiilor care vor pasa responsabilitatea de la unii la alții...
- [Hotnews a publicat o analiză excelentă](#) ce conține o hartă a proprietăților cu bulină roșie și cred că toată lumea ar trebui s-o studieze cu atenție.

Clădirile noi

- În primii ani ai blogului meu (2008 – 2011), articolul care a atras [cel mai mare număr de cititori, comentarii și desigur înjurături a fost cel în care explicam de](#)

ce este periculos să crezi o piață imobiliară în care noile apartamente erau vândute cu 500 € /m2:

- Vedem zeci de proiecte dezvoltate într-o anarhie completă ce au apărut ca ciupercile după ploaie în București în ultimii 5 ani;
- Desigur că toate au aprobările necesare și că toate sunt în legalitate....
- Prețul mic de vânzare mă fac însă să-mi pun întrebări referitoare la calitatea construcțiilor;
- **Acum 2 ani au apărut știri despre un apartament ce părea să ”explodeze”... Puțini au băgat de seamă însă;**
- Acest tip de apartamente este destinat cumpărătorilor ce cumpără doar în baza prețului scăzut al unei proprietăți și care cumpără sperând că nu vor avea probleme. Dacă li s-ar oferi o proprietate în apropiere cu un preț cu 10% mai mare dar cu toate garanțiile referitoare la siguranța construcției, majoritatea ar ignora pur și simplu oferta.
- Aceeași poveste când vine vorba de nesfârșita ofertă de vile (de fapt simple case botezate așa...) ridicate în ultimii ani, din nou, fără vreun plan. **Prea puțini cumpărători au fost atenți la structura de rezistență a clădirilor, majoritatea pentru a economisi niște bani. Oare câți bani valorează siguranța lor și a copiilor lor?**
- Neoficial, oamenii vorbesc despre o cantitate mai mică de oțel folosită în structurile de rezistență. Finisajele unei clădiri sunt vizibile în vreme ce calitatea structurii nu...
- Țineți cont însă că nici pentru cele de mai sus nu am dovezi și acestea reprezintă ce-mi spune experiența mea în această piață.

Un cutremur în miez de noapte

Paulo Coelho spunea că atunci ”când îți dorești ceva cu adevărat, tot universul conspiră pentru îndeplinirea visului tău.” Să depășim însă acest moment de tip ”wishful thinking” și să revenim cu picioarele pe pământ. Vorbim totuși de viețile unor oameni ce vor fi în pericol în cazul în care un cutremur mai mare se va abate asupra noastră. Mai ales dacă acest cutremur va fi în miez de noapte...

Dacă acest scenariu se va întâmpla, numărul victimelor de la Clubul Colectiv va părea insignifiant în comparație cu sute sau chiar mii de victime rezultate dintr-o astfel de

catastrofă. Atâta vreme cât spitalele din București și-au atins limitele Vinerea trecută, nu vreau să mă gândesc ce se va întâmpla într-o situație mai serioasă.

Soluție: Începeți ACUM controale (independente și profesioniste)

”Vina este a Guvernului și a autorităților... cei de acolo primesc mită și ne riscă viețile!” Nu, nu știm încă sigur acest lucru. În plus, cu ce ne va ajuta să dăm vina pe autorități după care să ne întoarcem liniștiți la TV pentru nesfârșitele Breaking News-uri? Cum ne va rezolva asta problema?

Eu propun altceva:

- Guvernul ar trebui să creeze un fond special pentru a controla în mod real calitatea construcțiilor. O altă soluția ar fi ca proprietarii să cotizeze anual o sumă de 3 – 5 € pentru acest scop;
- Desigur, controalele trebuie făcute de persoane autorizate independente pentru că, deși nu avem în acest moment dovezi că autoritățile sunt de vină, atâta vreme cât avizele și aprobările au depins de autorități, ar fi anormal acum ca tot aceștia să-și controleze activitatea din trecut. Vreți să punem pariu de pe-acum referitor la câte autorizații vor fi găsite în neregulă?
- Ar trebui să avem o licitație internațională pentru a găsi autorități de control cu standarde din cele mai înalte;
- Am putea folosi criteriile de control din alte țări dezvoltate pe care să le ajustăm la realitățile românești;
- Dacă vorbim de clădirile vechi, putem începe din centru și verificând pe fiecare stradă 15 – 20% din proprietăți, consolidate sau nu;
- **Pentru clădirile noi ar trebui să fie verificate în special clădirile construite în ultimii 10 ani (perioada în care constructorul este responsabil pentru orice probleme apărute la construcție). Există 5 zone ce trebuie verificate: Centru, Nord, Vest, Est și (în special) zona de Sud;**
- Proprietățile identificate ca periculoase ar trebui să primească o perioadă de grație de 3 – 5 ani în care să fie consolidate. Dacă proprietarii nu dispun de

fonduri, aceștia ar trebui ajutați cu credite (cu garanții similare celor din programul Prima Casă) sau ar trebui să poată vinde unui proprietar care să poată consolida proprietatea și care să-și asume această obligație;

- Mulți cred că pot face ce doresc cu proprietatea lor și că este dreptul lor ce trebuie respectat așa cum este în orice țară civilizată... **Din păcate însă, o proprietate implică și responsabilități și dacă veți verifica în țările civilizate pe care le admirăm, veți constata că proprietarii trebuie să se asigure că proprietățile lor nu reprezintă un pericol pentru public, direct sau indirect;**
- Ar fi de mare ajutor crearea unui standard foarte înalt de construcție pentru ca dezvoltatorii serioși să-l folosească și cumpărătorii să știe că prețul puțin mai mare al proprietății se datorează unui standard înalt de calitate;
- Aș sugera de asemenea ca firme independente să verifice fiecare nouă clădire înainte de a fi livrată pentru a elimina suspiciunile că funcționarii publici nu-și fac datoria cu trebuie (așa cum sunt auditorii contabili de exemplu);
- Totodată, cu riscul de a dezamăgi o mare parte din oameni, **insist pentru implementarea de penalități consistente pentru cei care nu-și asigură proprietatea pentru toate riscurile majore.** Nu mai putem lăsa pe fiecare să facă ce crede el că-i bine și **liderii societății sunt obligați să protejeze oamenii chiar și împotriva dorinței lor!**
- Avem mare nevoie de campanii publice de informare! Foarte puțini oameni știu ce trebuie să facă în cazul unui cutremur.
- P.S. Nu este o problemă legală întrucât deja avem una din cele mai stricte legislații din lume în construcții. Este doar o problemă de mentalitate, implementare și control.

”Deci totul este greșit? Ar trebui să intrăm în panică?”

Nu! Marea majoritate a clădirilor sunt sigure pentru locuitori și deci nu trebuie să intrăm în panică. Avem însă nevoie de acțiuni pentru ca cetățenii să fie protejați, așa cum se întâmplă în fiecare societate.

Vom alege să pretindem că problema nu există și să ne comportăm ca struții băgându-ne capul în nisip? Dacă da, nu ar trebui să ne supere sau

să ne surprindă rezultatele unui eventual cutremur care ne va prinde complet nepregătit!

2020: Obligații / oportunități

Începând cu anul 2020 toate proprietățile vor trebui să fie construite în acord cu înalte standarde de protecție a mediului ce va asigura un consum mic de energie (vom vorbi în viitor mai mult pe această temă). Ce-ar fi dacă am crea un plan pentru 5 ani pentru a combina obligațiile cu oportunitatea de a verifica starea curentă a construcțiilor deja existente? Cu siguranță ar rezolva o mare parte din probleme și ar evita inutilele pierderi de vieți.

Vom învăța ceva de la tragedia din Clubul Colectiv sau doar ne vom plânge, vom înjura pe cine credem noi că este de vină și ne vom continua viețile ignorând potențialul pericol ce ne pândește?

* Știu, cunosc mentalitatea unora care cred că un bun consultant imobiliar nu ar trebui să spună clienților adevărul despre problemele proprietăților și că este alegerea clientului dacă să cumpere sau nu... Dacă asta înseamnă să fii un bun profesionist, atunci vă rog să mă considerați un mare neprofesionist.

Liniștiți-vă, România nu va intra în colaps!

Nu confundați o țară cu politicienii ei

- ”Totul este blocat... Toți investitorii mi-au spus să opresc totul și să aștept să vedem ce se va întâmpla.”
- ”Este absolut normal! Trebuie să așteptăm câteva zile pentru a vedea în ce direcție ne vom îndrepta...”
- ”Nu, nu... Unii din ei spun că-și vor anula proiectele și vor pleca dintr-o țară atât de coruptă.”
- ”Și cine anume aruncă toate aceste acuzații?”
- ”Noi, românii! Tu nu ești la curent cu ce spune lumea? Țara asta pare cea mai rea din lume...”
- ”Cu tot respectul dar mă îndoiesc că ai idee ce înseamnă ”cea mai coruptă țară din lume”... Crezi tu că toți acești investitori vor pleca abandonând proiecte deja începute doar pentru că românii au o părere critică despre țara lor?”
- ”Desigur! Avem o țară de nimic cu politicieni hoți... Ne merităm soarta!”
- ”Permite-mi să nu fiu de acord cu tine! **În primul rând, când vorbim despre afaceri, lasă deoparte, te rog, populismul și mesajele transmise de posturile TV.** Apoi... Nu toți politicienii sunt hoți...”
- ”Dar sunt hoți și se comportă ca niște lipitori ce sug sângele țării...”
- ”Din nou... Nu toți politicienii sunt hoți și nu toți au intenții rele... Cunosc personal oameni care fac tot posibilul chiar și într-un mediu în care sunt înconjurați de incompetenți. Admit că sunt o minoritate, dar totuși...”
- **”Dacă lumea te-ar auzi spunând aceste lucruri, cu siguranță ai fi bătut...”**
- ”Așa cum spunea [un mare general al Greciei Antice](#), bate-mă, dar ascultă ce am de spus!”
- **”Oamenii aceștia ne-au furat țara și de aceea, investitorii vor pleca acum...”**
- **”Faci o greșală fundamentală: confunzi țara cu politicienii săi...** Desigur că majoritatea politicienilor sunt de o calitate foarte slabă și sunt de acord că există foarte multe probleme serioase, dar nu uita că România are o populație de peste 20 de milioane de cetățeni...”

- ”Dar aceștia fură de rup!”
- ”Unii dintre ei da, dar nici DNA-ul nu stă degeaba și zeci, chiar sute dintre ei dau socoteală în fața justiției!”
- ”Zeci sau sute? Glumești? Sunt mult mai mulți cei care fură...”
- ”Atunci cei de la DNA vor avea multă treabă în perioada următoare! **Nu te lăsa manipulat...**”
- ”Atunci ce se va întâmpla cu acele investiții?”
- ”**Un investitor serios nu avansează, încetinește sau se oprește pur și simplu în baza unor sentimente de moment... Dacă tu alegi să judeci o situație prin prisma emoțiilor de moment nu înseamnă că toată lumea va face același lucru! ”**
- ”Deci crezi că nu vor pleca?”
- ”Poate te voi dezamăgi, dar nu, nu cred că vor pleca....”
- ”Deci lucrurile nu sunt chiar atât de rele?”
- ”Într-o economie cu cea mai mare rată de creștere a PIB-ului din Europa, pot apărea multe probleme. Aceasta rămâne însă una din cele mai sănătoase și cu una din cele mai rapide creșteri. Există excedent în economie chiar și după toate reducerile de taxe aplicate în ultima perioadă.”
- ”Dar oamenii sunt în stradă... Guvernul a demisionat!”
- ”**Gândește-te că tot ce se întâmplă acum pregătește România pentru un viitor și mai bun, un viitor în care politicienii vor deveni mai responsabili pentru că vor trebui să răspundă în fața oamenilor care i-au ales și care acum își exprimă față nemulțumirea. Această țară va crește mai repede decât crezi dacă oamenii își vor păstra spiritul critic și vor avea așteptări de la cei care-i reprezintă.**”
- ”Dar investitorii mei au spus...”
- ”Vom avea în curând un nou Guvern sau alegeri anticipate. Niciuna din aceste opțiuni nu au cum să sperie un investitor... Aceștia doar vor aștepta câteva săptămâni. Ar fi într-adevăr o problemă dacă ar veni un Guvern care să adopte măsuri populiste cum ar fi de exemplu dublarea salariilor... Mă îndoiesc însă că o să se întâmple asta.”
- ”Eu rămân însă pesimist...”

– ”Mă bucur să aud acest lucru! **Sper că vei fi la fel și peste o lună și că vei continua să ceri doar ce-i mai bun pentru tine și pentru țara ta și că vei refuza să accepți vreun compromis!**”

– ”De ce crezi asta?”

– ”Tu alegi, votezi și accepți. Iar când votezi îți sugerez să alegi să-ți folosești mintea și să eviți să te lași condus de sentimente sau să asculți de cei care-ți promet marea cu sarea. Știi că nu există soluții miraculoase...”

– ”Vom vedea...”

– ”Desigur, vom trăi și vom vedea... Și o vom face împreună cu investitori noi ce vor veni cu siguranță să investească într-o țară care crește în continuare.”

Aventuri

“Dl. Einstein”, parfumul etern și 3 negări

În primul rând asigurăm o investiție, apoi căutăm profiturile ...

Când investim într-un proiect/afacere/proprietate, ar trebui să ne asigurăm în primul rând că nu pierdem capitalul, apoi să căutăm profiturile. Altfel ...

Secretara mea m-a chemat: ”Următoarea dvs. întâlnire a sosit”. Chiar înainte să intru în sala de conferință, am putut simți un parfum puternic. Am intrat și am observat o femeie care se uita la fotografiile vechi cu orașe din România și Grecia care erau pe pereți. Era o zi de marți, în jurul prânzului, dar ea era îmbrăcată de parcă tocmai părăsise clubul. Mirosul ei îmi amintea de ceva... Bărbatul se bucură privindu-i spatele, îmbrăcată în hainele ei strâmte, era în jurul vârstei de 40 de ani, puteai să-i faci o poză și să o pui alături de cuvântul ”plictisit”. Era îmbrăcat în haine scumpe, purtând un ceas și mai scump. I-am salutat, ea s-a întors pe scaunul ei în timp ce el începu să se joace cu cheile mașinii lui, una extrem de rară și scumpă ...

Proiect fotovoltaic în căutare de partener sau investitor

”Epoca de aur” a pieței fotovoltaice din România a durat mai puțin de 3 ani. Dacă cineva ar vrea să evalueze proiecte autorizate care au apărut spre vânzare, le-ar împărți în 3 ”ere”: Cele mai multe proiecte din prima eră au fost dezvoltate greșit. Documente lipseau, proprietarii nu știau prea mult, inginerii făceau greșeli, avocații emiteau rapoarte greșite controalelor legale (Legal Due Diligence). Situația s-a îmbunătățit în a doua ”eră”, când 20-40% din proiecte au devenit acceptabile, pe când în a treia și ultima, mai mult de 75% din proiecte au fost în mod corect dezvoltate și autorizate. Într-o piață care a absorbit aproape 1,5 miliarde de euro într-un interval de timp atât de scurt, a 2-a și a 3-a ere au fost cele care au permis investitorilor să cumpere licențe și să construiască. Domnul din fața mea îmi prezenta un proiect care în mod clar aparținea de prima ”eră”. Era amplasat în centrul României iar construcția a început. ”Îmi doresc un partener pentru panouri și invertoare, eu fac restul”. Într-adevăr, el a făcut totul, dar în felul său, așa cum știa el despre toate ... L-am întrebat care era profesia lui, dar n-am înțeles răspunsul. ”Eu ochesc oportunități ” ...

“Eu știu mai bine”

- “De ce costă atât de mult pământul?”
- “Cu atât l-am cumpărat, care-i problema?”
- “Ai plătit de 12 ori mai mult decât costă un pământ pentru un proiect fotovoltaic”
- “Știi ce fac, în viitor ar putea avea o valoare la fel ca o proprietate”
- “Dar acest gen de proiecte folosesc pământ care nu este scump”
- “Eu știu mai bine, continuă”
- “Cine construiește gardul, structura și organizează șantierul de construcții?”
- “O companie, de ce?”
- “Au experiență? Ați primit garanții?”
- “Ei au fost cei mai ieftini și îl cunosc pe proprietar, suntem buni prieteni”
- “Dar costul este mare, ca și cum ați aduce o companie de top din Germania cu oameni de acolo ca să și construiască în plus companiile trebuie să vă dea garanții pentru calitatea și execuția lor, în fiecare pas ...”

Începea să devină supărat și îmi privi mâinile și gâtul, căutând un semn al bogăției ...

- “Prietenul meu nu m-ar trăda, eu știu mai bine, asta nu-i treaba dumneavoastră”
- “Vă pun întrebările pe care orice investitor vi le-ar pune”
- “... Ce tip de panouri ați ales pentru construcția ta?”
- “Nu contează, punem ce vrem”
- “Autorizația de construcție și contractul de conectare descrie și tipul de panouri”
- “Ce, credeți că nu știu despre asta? Bineînțeles că știu, lăsați-mă să-mi sun proiectantul”.

Proiectantul spunea că alesese un tip de panouri care erau învechite și avea să fie nevoie să modifice documentele sau să plătească mult mai mult, astfel încât să le găsească undeva pe această planetă ...

- “Aveți vreo idee ce va face investitorul cu certificatele verzi? Unde le va vinde?”
- “Știi, nu este greu, le vom vinde în piață”
- “Ar putea fi dificil în viitorul apropiat, deoarece investitorii vor solicita contracte pe lungă durată, serioase și profitabile, semnate de o companie credibilă, un off-taker”
- “Știi, știu, am vorbit cu niște companii”
- “Și?”

- “Vom vedea. În cel mai rău caz, de ce este așa dificil? Plătim 2 tipi, le dăm o cameră și un calculator și obținem licența ca să vindem noi înșine”
- “Garanția este de 500.000 Euro iar dacă acești oameni nu știu, ați putea pierde chiar mai mult...”
- “Eu știu mai bine, voi lua calculatoare speciale, am vorbit cu niște prieteni”...

“Dacă au bani, vin și investesc. Atât de simplu este”

Parfumul doamnei era foarte deranjant, în timp ce bărbatul își verifica telefonul lui extrem de scump, ca să-mi arate că era destul de supărat ...

- “De ce îmi puneți întrebările astea? Nu sunteți profesionist. Am vorbit și cu alții, au luat documentele și-mi vor găsi un investitor”
- “Și ei n-au întrebat absolut nimic?”
- “Au spus că investitorul trebuie să întrebe aceste lucruri”
- “Și cum au de gând să prezinte ceva despre care ei nu știu nimic”
- “Cunosc eu toate răspunsurile, este destul”
- “Dar eu nu lucrez așa...”

S-a ridicat și i-a spus doamnei că vor pleca ...

- “Dacă au bani, vor veni și vor investi. Atât de ușor. Dacă nu au bani, investitorii vor pune întrebări”.

Abia a dat mâna cu mine și a părăsit biroul. Femeia lui și-a deschis gura și mi-a spus într-o română cu un puternic accent moldovean: ”vă rugăm să ne trimiteți un email cu întrebările dumneavoastră și ce documente aveți nevoie și vom vedea”.

”Einstein român” și parfumul etern...

- “Cine a fost el?” mă întrebă fratele meu Grigoris când am intrat în biroul lui, în drum spre al meu
- “Einstein Român”, i-am răspuns. “Crede că știe totul despre orice subiect”
- “În Grecia sunt milioane ca el”
- “Și aici. Păcat că a plătit mult mai mulți bani decât ar fi trebuit și nu are habar despre acest subiect deloc.”
- “Să vedem dacă-l putem proteja, dacă vrea să asculte. Ce-i cu acest miros? Nu contează, avem un nou email de la prietenul nostru din Sofia, Bulgaria ...”

– **“Corect! Bulgaria! Probabil acest parfum este un parfum ieftin de trandafiri din Bulgaria! Ca cele legendare de care râdeam noi ... în Grecia, în anii 80! “Un bătrân merge la doctor. “Domnule, ați vizitat Bulgaria?” “Da, când am fost tânăr. De ce?” “Pot să miroș c-ați fost”.**

O vizită revelatoare la fața locului...

Recunosc că nu am vizitat toate proiectele de construcție pe care le vindeam. Îmi era imposibil să călătoresc în toată România, în absolute fiecare sătuleț etc. Totuși, încercam să verific orice proiect sau locație care era aproape de traseul meu. De aceea l-am rugat pe ”Dl. Einstein” să viziteze construcția sa, atunci când trebuia să închei o tranzacție în Transilvania. ”Du-te, ei încă lucrează, vei fi impresionat” ...

Am aterizat pe cel mai apropiat aeroport, îmi rezervasem deja o mașină și m-am decis să mă opresc, în drumul meu spre alt oraș. Era în jurul orei 10 dimineața când am ajuns la construcție, noroc cu GPS-ul și bunătatea sătenilor.

Atunci când te duci pe un șantier în care un proiect fotovoltaic este în curs de construcție, te aștepti să vezi echipamente, oameni lucrând, un inginer sau un expert care să se asigure că totul este construit în baza unui design, planuri, etc. Ei bine, aici chiar nu era vorba despre așa ceva ... **un bătrân stătea pe un scaun de plastic în fața unei ”uși”. Studia atent textul scris pe o sticlă de plastic de bere. Am observat că era destul de educat, în apropiere fiind câteva alte sticle goale.**

Am vorbit cu el, dar nu m-a băgat în seamă. Am observat stâlpii din jur, un gard pe jumătate construit și 3 lucrători mâncând ceva. M-am îndreptat spre ei și le-am spus că vreau să vorbesc cu cineva care răspunde de acel loc. ”Este în oraș, să cumpere lucruri”, îmi răspunde unul din ei. Nu era un mare iubitor de educație, avea o sticlă mică de bere în mână, nu într-una mare de plastic.

”Când ajunge aici?” au ridicat din umeri ... (acest lucru e normal, această întrebare nu făcea parte din interesul lor, dacă aș fi întrebat ”care este mărimea sutienului Biancăi Drăgușanu?” sigur aș fi primit un răspuns clar)

– “Puteți să-mi dați numărul lui să-l sun?” Nu-l știau ... M-am întors la ”apărător”...

- “Bună din nou. Persoana care răspunde de acest loc ... unde este? Pot vorbi cu el? Aveți numărul lui?”
 - “Nu știu dacă am dreptul să vi-l dau, trebuie să-mi întreb șeful prima dată”
 - “Bine, întreabă-l și spune-i și de berea pe care o bei. Va fi bucuros să afle”
- A renunțat și a ”scuipat” numărul...
- “Bună, sunt Ilias Papageorgiadis, am vorbit cu proprietarul construcției și am venit să pun niște întrebări ...”
 - “Da, da, întrebați”
 - “Cum instalați stâlpii? Aveți echipament special? N-am văzut nici un marcaj ca să-i plasați unde ar trebui”
 - “Despre ce vorbiți? Eu le arăt unde să sape iar ei execută”
 - “Și le-ați arătat pe baza ...”
 - “După cum cred și după cum mi-a spus șeful meu”
 - “Ați pregătit pământul înainte? Pentru ca stâlpii să stea bine?”... Am continuat cu mai multe întrebări ca să îmi dau seama că el construia ceva bazat pe norme ...
 - “Nu știu cine sunteți și ce sunt lucrurile astea. Eu fac ce mi-a spus șeful meu să fac. Nu mai am timp, vorbiți cu el, pa”.

Prima negare

Proiectul său a fost construit fără nici un control, materialele erau din cea mai proastă calitate, pământul a fost cumpărat la un preț de 12 ori mai mare decât unul normal, costul conectării a fost scandalos de mare ... Astfel că prima ofertă pe care am găsit-o pentru proiectul proprietarului a fost să fie re-evaluat totul de la început, păstrând toate lucrările care erau acceptabile și să fie înlocuit restul. Apoi proiectul ar fi construit în conformitate cu standardele, cu garanții etc. Și-ar fi obținut banii plus un profit de 500.000 Euro, de îndată ce proiectul era comandat.

Bineînțeles că răspunsul lui includea faptul că știa ...

- “Cunosc acest fel de oferte, dar aceasta este o prostie. V-am spus cât de mult vreau, atât am calculat eu și acesta este profitul pe care vreau să-l obțin din acest proiect”
- “N-ar fi mai bine mai întâi să vă asigurați că nu veți pierde bani? Aveți un proiect fără nici un standard, nu aveți bani să continuați și riscați să vă expire licența”
- “Este o chestiune de mândrie, eu știu mai bine”

A doua negare

Au trecut mai multe luni. "Dl. Einstein" era gata să vândă proiectul dar în final Controlul Juridic sau Tehnic (Due Diligence) a împiedicat această afacerea. De asemenea nu am mai insistat, până când un investitor m-a întrebat despre un proiect care era din aceeași zonă de țară. I-am sugerat să se întâlnească în mod direct, avertizându-l pe investitor despre riscurile proiectului ... Pe partea stângă a mesei, investitorul și avocatul lui. Deja acumulasem mai multe proiecte, dar voia și mai multe, astfel că erau în biroul meu întâlnindu-se cu proprietari de proiecte toată ziua. Pe partea dreaptă, "Dl. Einstein" și doamna. "Ilia, ei sunt bulgari?" mi-a scris investitorul.

– "Ascultați, acesta este un proiect excelent și nu intenționez să vi-l dau dumneavoastră, unui străin, ca să câștigați bani pe munca mea. Vreau un profit corect"

– "Bine, construiți-l, livrați-mi-l și vă plătesc prețul pe care-l cereți"

– "Bine. Îmi veți da banii să construiesc ..."

– "În acest caz devenim parteneri și nu puteți obține aceeași ofertă"

– "Atunci ce propuneți?"

– "Încep de la zero, rezolv toate problemele, construiesc și comisionez proiectul. Garantez pentru dumneavoastră 200.000 Euro profit iar dacă bugetul meu rămâne la nivelul așteptat fără surprize, vă mai plătesc încă 100.000 Euro"

"Dl. Einstein" s-a ridicat și a țipat la mine: "Niciodată să nu mă mai faceți să-mi pierd timpul cu oameni ca aceștia! Nu sunt aici pentru ca străinii să-mi fure banii" A mai adăugat câteva cuvinte "frumoase" și a părăsit încăperea. Investitorul și avocatul său nu l-au putut uita deloc întreaga zi. Mirosul...

A treia negare

Trecuse mai mult de un an și piața era deja în ultima fază. Proprietarii de proiecte erau disperati să-și vândă licențele, oameni care cereau 150.000 Euro/MW erau gata să vândă pentru 50.000, deoarece investitorii se retrăgeau.

"Dl. Einstein" dispăruse. Recunosc că nu l-am mai căutat nici eu, până când într-o zi a sunat el...

– "Bună"

– "Bună"

– "Vă mai amintiți de mine?"

– “Cum aş putea să vă uit vreodată? Cum merg treburile? Ați vândut proiectul? L-ați construit dumneavoastră înșivă?”

– “Nu, încă sunt deschis la propuneri. Niște afurisiți de străini mi-au promis finanțare, dar în final nu s-a întâmplat nimic”

– “Nu vă plac propunerile mele, sunt prea realiste pentru stilul dumneavoastră”

– ”De data aceasta îmi vor plăcea, doar găsiți-mi unul”

Într-o săptămână am revenit cu un telefon:

–”Cineva este gata să preia proiectul dumneavoastră și să vă plătească atât cât ați investit până acum”

– “Cât este profitul?”

– “Nimic”

– “Atunci de ce să vând?”

– “Ca să nu pierdeți banii pe care i-ați plătit deja”

– “Nu vând fără profit. Am citit aici undeva, un American spunea, Warren...”

– “Warren Buffet, da”

– “Vezi? Eu știu”

Când investim, nu jucăm jocuri de noroc...

O investiție nu este un joc de noroc. Investești pe baza unor reguli și prima dintre ele este să încerci să-ți asiguri capitalul înainte de a vorbi despre profituri. Dacă riști capitalul, atunci te aștepti la profituri corelate cu gradul de risc pe care ți-l asumi. Totuși, fiecare investiție ar trebui să aibă o ”strategie de ieșire” și o decizie de ”oprire a pierderii” gata să fie activată, deoarece viața este plină de surprize, chiar și Warren Buffet ar confirma acest lucru.

Sute de proiecte fotovoltaice au fost construite în România dar ”Dl. Einstein” nu a reușit ca proiectul său să fie unul dintre acestea. Deoarece calitatea construcției a fost extrem de scăzută, câteva ierni cu zăpadă și ploi abundente au cauzat serioase daune lucrărilor efectuate, până când cazul a fost abandonat. Am auzit despre ”Dl. Einstein” că a fost ”omul din față” al altor oameni, toți căutând să facă rost de ”bani obținuți ușor”. Ei au auzit că investind în sectorul de energie regenerabilă poți obține acest lucru. L-am mai întâlnit odată, din coincidență pe stradă. Mi-a spus ca a știut de la început că proiectul său va rămâne nefinalizat.

L-am crezut și sunt sigur că el întotdeauna va ști tot. De fapt, înțelepciunea lui este eternă ... ca și parfumul femeii de lângă el ...

Dl. „Gât de Aur”, un „Bentley” fals și o fabrică pe dealul lui Dracula

„Un alt client care vrea să cumpere o proprietate industrială importantă? Ce s-a întâmplat?” Mă aflu în România, anul 2004, după luni de zile în care nu aveam nicio cerere pentru proiecte industriale importante în afara Bucureștiului. Și, dintr-o dată, apar două! Colegele mele se pregăteau să mă omoare, având în vedere că hârtiile primite de la proprietari erau... niște porcării. Aveam multă muncă în plus, înainte de a decide dacă o proprietate era potrivită pentru ceea ce căutam. „Domnule Ilias, vă place să vă complicați viața”, mi-a spus una dintre ele. „Nu numai pe-a mea, când trebuie să lucrăm pentru clienții noștri, ci și pe a voastră!”, i-am răspuns...

„Salvarea” mea: Domnul „Gât de Aur”

În ziua de astăzi, totul este de vânzare. Dar aveți idee cât de dificil este să identifici 5 proprietăți serioase? După ce am respins 25, 30 de cazuri, am rămas cu 3 oferte interesante, pe care le-am verificat și le-am pregătit pentru unul dintre cei doi clienți. Acesta urma să vină peste două zile, împreună cu echipa lui de specialiști. În vreme ce mă întrebam unde aș mai fi putut căuta, îmi sună telefonul: „Domnule Ilias, este cineva aici care spune că deține exact proprietatea de care avem noi nevoie”. Mi-am părăsit biroul și, aproape fugind, m-am îndreptat spre una dintre sălile de conferință... Eram destul de entuziasmat, dar m-am calmat imediat. Colega mea îmi prezintă un domn simpatic... James Bond a trebuit să lupte cu „Degete de Aur”(„Goldfinger”), în anii 60, iar eu mă găseam față în față cu un nou colaborator: „Gât de Aur” (sau „Mână de Aur”). Nu s-a ridicat să dea mâna cu mine, presupun că cele 4, 5 lanțuri de aur (care se iveau de sub cămașa descheiată) erau suficient de grele pentru a-l reține de la prea multe mișcări. Înalt, peste 1.80 metri, păr tuns scurt, genul „soldat american”, cu hainele destul de murdare, dar purtând un întreg arsenal de... bijuterii. „Eu sunt salvarea ta!”, a stabilit el regulile discuției.

„Am ce îți trebuie. Dacă ești serios, fii rapid și ia”

„Pardon!”, am exclamat eu. „Nu auzi? Colega ta mi-a spus că vrei să cumperi o proprietate, iar eu o am pe cea care îți trebuie.” „Avem nevoie de o suprafață extinsă, potrivită pentru construirea unei fabrici noi, de la zero. Mai avem nevoie de utilități,

aprobări etc.” „Relaxează-te, relaxează-te!”, a scăzut el tonul vocii (probabil, utilizând o veche tehnică secretă de hipnotizare). „Ți-am spus că am proprietatea perfectă”, a repetat și a luat o bucată de hârtie. Pablo Picasso nu ar fi avut de ce să se teamă... Desena chiar mai rău decât mine! „Aceasta este noua șosea. Aceasta este intersecția. Acesta este terenul nostru. Aici avem utilitățile.”

„De ce nu are terenul tău deschidere la stradă, care este cu câțiva metri mai în spate?” „Are, are, o să vezi. Am crezut că ai ochi de expert, nu poți vedea imaginea de ansamblu?”, a spus iarăși cu o voce blândă. M-a privit într-un fel pe care presupun că îl considera dominant, mișcându-și sprâncenele și închizând parțial ochii. „Am mai văzut asta undeva”, mă gândeam eu. „Care este prețul?” „Aurul nu are preț. Dacă ai la dispoziție o proprietate de aur, pur-și-simplu o iei. Dacă nu ai bani, stai acasă și te uiți la televizor.” Încercam să aflu mai multe, dar nu am primit decât garanții verbale că toate lucrurile sunt așa cum ne dorim noi să fie. Apoi a oprit discuția, așa cum orice „macho” ar fi făcut: „Am ceea ce ai nevoie. Dacă ești serios, fii rapid și ia-o”. „Nu sugerăm proprietăți clienților doar așa. Voi veni să o văd înainte de a mă întâlni cu clientul.”

„Nu o fac pentru bani, sunt un om de afaceri”

Discuția noastră s-a încheiat cu jurăminte reciproce... Eu voi face călătoria și voi vedea proprietatea, în vreme ce el ne va trimite toate documentele pe care i le-am cerut (și colega mea i-a înmânat lista). S-a ridicat și s-a îndreptat spre ușă. Milioanele de tranzacții pe care a spus că le-a finalizat, plus... kilogramele de aur pe care le purta și tupeul înnăscut pe care multe dintre „legende” din lumea afacerilor îl au (așa cum probabil citise el în „Libertatea” sau în „Cancan”) îl epuizaseră. Mergea ca și cum ar fi fost extrem de plictisit. Înainte de a pleca, m-a privit amenințător în ochi și mi-a spus: „Nu o fac pentru bani, sunt un om de afaceri înnăscut. Mai bine nu mi-aș pierde timpul, dacă nu garantezi că ai banii”. „Singurele garanții în viață sunt moartea și a doua venire a lui Iisus Hristos, dar dacă propri-etatea este ceea ce căutăm, vom face tot ce ne stă în putere pen-tru a încheia afacerea.”

Colega mea zâmbea: „Chiar te vei întâlni cu el?” „De ce nu? Voi merge să prezint clienților celelalte 3 proprietăți pe care le avem. Înainte ca aceștia să sosească, o voi

vedea și pe aceasta; dacă are toate documentele cu el și e ceea ce trebuie, îi voi informa.” „Pe hârtie terenul arată bine.” „Vom vedea și cum arată în realitate.

„La doar 5 minute de mers cu mașina”

M-am uitat în jurul meu prin piața centrală a unui oraș de provincie. Atât de mulți oameni o traversau, unii dintre ei întorcând capul după „nebunul îmbrăcat în costum și cravată pe canicula asta”. Am zâmbit și m-am uitat la ceas: 11:30, exact ora la care trebuia să aibă loc întâlnirea mea. Nu a trebuit să aștept prea mult. „Gât de Aur” a apărut repede, făcându-mi semn să mă urc în mașină. Conducea un Chrysler 300 destul de vechi, care nu fusese spălat în interior prea recent.

Era cu încă un domn, aghiotantul lui neoficial. Înalt cam de 1,60 m, arata în vârstă de 45 de ani (însă eram sigur ca nu are atâția ani), ochii oboseți, îmbrăcat în blugi și tricou. Ocupa locul din spate, gata să îndeplinească orice dorință a șefului său, de la țigări și cafea până la „misiuni periculoase”, așa cum el însuși mi-a spus, făcându-mi cu ochiul. Am încercat să mi-l imaginez ca fiind Jason Bourne, în Bourne Identity, dar Mat Damon i-a luat locul instantaneu. „Suntem departe?” „Nuuu, un drum de câteva minute cu mașina, nu mai mult de 5 minute de aici...”

Un „Bentley” fals

Puteți ghici cu ușurință ca 5 minute au fost suficiente doar pentru a ieși din traficul din centru. Cu cât trecea timpul, realizam că e ceva care nu se potrivește în acest scenariu. „Îmi pare rău, dar mă uit la mașina aceasta de câteva minute bune. Este cumva un Bentley? Văd aici pe volan semnul Bentley, dar am identificat un Chrysler 300...”

A început să râdă: „Ai privire de șoim, ești primul care și-a dat seama de acest lucru! Bravo, sunt impresionat”. „Dar este evident”. „Nu, nu este. Nimeni de aici nu își dă seama de diferență”. „Și de ce ai făcut-o?” „Știi ce se întâmplă când spun unei fete să meargă la o plimbare cu Bentley-ul meu? Se topește precum înghețata. Este arma supremă!” „Buuun!”, i-am răspuns și m-am cufundat în gândurile mele: după poșete false, ochelari, haine, pantofi și Dumnezeu mai știe ce, mergem să vizionez o proprietate într-un Bentley fals. Norocul meu!

„Locația centrală, de vârf”

Îmi spusese că voi fi surprins să văd cât de aproape este situat terenul față de orice punct de reper. Am condus prin spatele unei fabrici. „Am ajuns?” „Aproape.” Am mai mers încă câțiva kilometri prin noroi, după care am ajuns la un șantier. Era un drum nou, încă în construcție. O mașină pe un drum pietruit lasă în urmă foarte mult praf. „Gât de Aur” îi cunoștea pe toți cei de acolo și a vrut să îmi dovedească acest lucru. Astfel că, după ce am mai mers un minut, am oprit în apropierea unor muncitori și el a deschis geamul pentru a-i saluta. Nu m-am plâns, mi-am acceptat soarta. Un val de praf a invadat mașina, iar eu am savurat momentul, în vreme ce vedeam cum costumul meu își schimbă culoarea.

Am mai mers alți câțiva kilometri, iar atmosfera din mașină era un amestec de aer slab îmborsit și praf, mult praf. Îmi povestea despre importante conexiuni pe care le are în mediul politic. Am ajuns la ceea ce urma să devină o intersecție; de aici începea un alt drum de piatră. Am făcut stânga și am mai mers câțiva kilometri. În cele din urmă, am ajuns la destinație. Am deschis portiera și am sărit afară, încercând să respir aer proaspăt. În partea stânga se întindea o zonă agricolă plană. În dreapta, un deal destul de înalt, cu o înclinație de 50 de grade. M-am întors cu spatele la deal și am spus: „Bun, haide să vorbim acum despre proprietate...”

„Unde te uiți? Terenul este în spatele tău!” „Lasă prostiile, bună glumă.” „Nu, vorbesc serios, terenul este în spatele tău.” M-am întors. „Dar, ăsta e un deal.” „Și ce dacă?” „Acum ar trebui să construim fabrica pe un deal? Ai mai văzut așa ceva în viața ta?” „Nu, dar cu siguranță trebuie să fie multe. Dar nu fii supărat. Privește cât este de frumos”. A luat schița proprietății și a încercat să îmi arate limitele proprietății. Speram să fie un coșmar din care mă voi trezi.

„Este o locație centrală, de vârf?”, l-am întrebat eu. „De ce? Știi ce va fi aici la terminarea construcțiilor?” „Presupun că un drum de țară. Nu este nimic în jurul nostru pe o rază de mai mulți kilometri. M-am uitat la ceas. Trecuseră exact 55 de minute. „M-ai adus aici, irosind o oră doar pentru a-mi arăta singurul deal dintr-o zonă agricolă plană?” „Da, dar are o locație strategică.” „Da, dacă Dracula s-ar întoarce din morți, i-ar fi plăcut să își construiască aici castelul. Este o locație excelentă pentru a monitoriza întreaga zonă. Dar noi ne dorim să construim o fabrică. Nici măcar nu putem ajunge în vârf cu mașina.” „Dacă vrei să faci afaceri serioase

trebuie să ai bani. Clienții tăi au bani gheață sau ne pierdem timpul? Dacă au, își cumpără un Hammer și sunt convins că vor putea urca până în vârf. M-am uitat la reclame, merge oriunde, chiar și pe Dealul lui Dracula, dacă așa vrei să îi spui.”

„Te las să te întorci pe jos”

Eram foarte supărat. „Unde sunt utilitățile? Mi-ai spus că are toate utilitățile.” „Da, le poate avea pe toate. Dacă le aduci, nimeni nu te va opri să faci asta. Știi cât este de dificil să ți se permită să aduci utilitățile? Dar, bineînțeles că noi vom garanta acest lucru.” Chiar vroiam să plec. „Să mergem”. „Ce? Nu vorbim despre preț?” „Care preț? Prețul cui? Pentru Dealului lui Dracula, vrei să spui?” „Deci nu ești serios! Ai venit aici să îmi irosești timpul! Poate chiar să furi informația! Grec șiret! Vrei să îți spun numele proprietarului, pentru ca tu să lucrezi pe la spatele meu! Nu ai niciun client!” S-a prefăcut că vrea să mă lovească, dar servitorul lui l-a oprit imediat (presupun că exersau mișcarea de ceva vreme, au jucat perfect). Nu m-am mișcat și nici nu am răspuns.

„Bine, bine, nu mă bat cu tine” a fost el generos, o dată în plus... „Tu pierzi, eu eram pregătit să negociez cu tine. Dar, te las aici, noi plecăm, iar tu te poți întoarce pe jos.” „Păcat, pentru că vroiam să te mai întreb câte ceva despre conexiunile tale din domeniul politic. Cum eu nu pot găsi clienți pentru această proprietate, am putea face niște tranzacții pe segmentul energetic, în care sunt de asemenea implicat.” „Bineînțeles, vino. Glumeam, ce, m-ai crezut?” La întoarcere, am auzit toate scenariile posibile despre români importanți și puternici.

Clienții mei nu au fost suficient de vizionari

M-am relaxat făcând un duș la hotel, înainte de sosirea clienților mei: „Slavă Domnului că am alte trei cazuri serioase.” Le-au verificat amănunțit, iar în următoarele două săptămâni și-au exprimat interesul în scris. Procedura de verificare a documentelor proprietăților nu a durat prea mult. În octombrie s-a semnat contractul final. Nu au fost totuși suficient de vizionari pentru a-și imagina fabrica lor construită pe un deal (și nu orice deal, ci „Dealul lui Dracula”).

Dragul „Gât de Aur” a încetat colaborarea cu mine, după ce a început să mă înjure atunci când am îndrăznit să îl întreb dacă un proiect pe care mi-l propusese avea

autorizație pentru legarea la rețea. Sunt sigur că va supraviețui, știe cum să o facă. Și, din păcate, sunt atâția gata să îl creadă...

Imobiliare - Analize

Cea mai sănătoasă piață imobiliară pe care o are România din 1990. Avantajele și provocările ce urmează

2007

- ”Salut Ilias! Ce mai faci?” (un bancher important la telefon)
- ”Sunt bine, mulțumesc! Dumneavoastră ce mai faceți?”
- ”Am aici pe cineva care tocmai a transferat 2 milioane de Euro la noi. Banii au ajuns ieri și domnul a ajuns azi dar pleacă poimâine. Ar dori cu acei bani să cumpere ceva azi sau mâine. Ai cumva o bună oportunitate pentru dânsul?”
- ”În ce sector?”
- ”Domnul spune că oriunde ar fi profitabil pentru dânsul.”
- ”Dorește să și încheie tranzacția astăzi sau mâine sau doar dorește să caute ceva?”
- ”Să semneze actele...”
- ”În fața unui notar?”
- ”Da, aceasta este singura modalitate.”
- ”Îmi pare rău dar nu-l pot ajuta...”
- ”Cel puțin întâlnește-te cu acest domn!”

M-am întâlnit cu acel domn care nu a înțeles de ce noi nu cumpărăm proprietăți în acest fel. Până la urmă, un alt ”profesionist” în domeniu i-a oferit ceea ce dorea și i-a cheltuit banii. Acum domnul este supărat pe România și susține că a fost păcălit aici. Eu îi spun însă cu nu România trebuie blamată pentru că a avut încredere în primul mincinos ce i-a servit minciuna pe care dorea să o audă.

2015

- ”Știi... Mă aștept la o nouă bulă imobiliară în România...”
- ”Pe ce anume se bazează această așteptare?”
- ”Sunt multe proiecte noi în construcție...”
- ”Dar prețurile apartamentelor noi au o creștere modestă. Dacă apar noi proiecte este mai probabil să existe competiție mai mare între vânzători decât să explodeze prețurile.”
- ”Prea mulți investitori cumpără...”

- ”Prea mulți investitori VERIFICĂ ofertele din piață, nu sunt așa multe tranzacții.”
- ”Dar investițiile străine directe au crescut cu 40% anul acesta!”
- ”Este corect dar acestea sunt totuși cu 60-70% mai mici decât în 2007 sau 2008. Nu uita că în perioada 2004 – 2008, au intrat în România aproximativ 40 de miliarde de Euro sub forma investițiilor străine directe în vreme ce în perioada 2011 – 2015 au venit mai puțin de 10...”
- ”Băncile dau credite.”
- ”Doar celor eligibili cu criteriile stricte impuse de BNR. Nu uita că în perioada 2004 – 2008 zeci de bănci au deschis sau s-au extins în România și acestea au dat credite de alte 40 de miliarde de Euro. Amândoi știm că nu mai este cazul în ziua de azi.”
- ”Cum crezi... Eu rămân la ideea mea și cred că piața va exploda.”
- ”Îți spuneam la sfârșitul lui 2007 că piața va stagna sau se va duce în jos în 2008 și tu glumeai pe seama mea. Înțeleg că te-ai fript cu ciorbă și acum ar trebui să suflă și-n iaurt dar am impresia că nu ai auzit acest proverb.”

Cea mai sănătoasă piață imobiliară din România ultimilor 25 de ani!

Piața imobiliară din România a încetat să mai cadă în 2013 și de atunci s-a consolidat și a reînceput recuperarea, unele sectoare având chiar creșteri ale prețurilor. Observăm deci cea mai sănătoasă piață imobiliară din România ultimilor 25 de ani și aceasta se întâmplă pentru că:

- Am experimentat deja consecințele bulei precedente și majoritatea oamenilor sunt foarte precauți (în special cumpărătorii finali);
- **Banca Națională a României controlează cu grijă evoluția creditelor (în ciuda celor spuse de mai mulți, eu rămân un susținător al Guvernatorului Băncii Naționale, Dl. Mugur Isărescu);**
- Prețurile cresc dar nu cu mult și nu în toate sectoarele, ci doar în baza cererii;
- **97 – 99% din cei care investesc în piața imobiliară cumpără pentru un motiv: pentru a acoperi o nevoie (o locuință nouă), pentru a-și investi banii în loc să-i țină în bănci sau pentru a investi în proiecte mai mari dar cu criterii sănătoase (dezvoltarea unor proiecte). Nu mai vezi oameni care ”cumpără ceva doar pentru că știu că prețurile vor crește”;**

- Băncile nu mai finanțează ORICE proiect ci doar pe acelea selectate cu grijă;
- În multe cazuri, jucătorii serioși din piață au succes însă, chiar și în această piață, există și dezvoltatori sau proiecte care eșuează. Este un semn de sănătate însă...;
- Interesul pentru proprietăți este solid și alimentat de multe motive obiective.

Toate acestea sunt semne că piața imobiliară este în cea mai sănătoasă fază de la căderea comunismului în Decembrie 1989!

Provocările următoare

Totuși nu toate problemele sunt rezolvate și de fapt suntem departe de o situație perfectă. Suntem în ce mai bun moment din istoria post comunistă dar acum este timpul ca România să intre într-o fază nouă, mai matură. Sunt multe provocări înainte în special pentru că nu există o planificare serioasă pentru direcția viitoare a pieței.

- Sunt puțini proprietarii care au toate documentele în regulă;
- **Mentalitatea unei mari părți a societății este în continuare greșită pentru că încă nu există un respect real pentru cumpărători sau investitori;**
- Nivelul de expertiză al "profesioniștilor" ce activează pe piață este similar cu cel al anului 2008 (în vreme ce mulți profesioniști buni au părăsit domeniul, alții rămași au mai învățat și au crescut nivelul de profesionalism);
- **Calitatea construcțiilor în unele proiecte sunt la limita legii (dacă nu chiar sub...) în vreme ce autoritățile nu fac ceea ce ar trebui să facă în această problemă serioasă;**
- Băncile încă au mii de proprietăți în portofoliile lor, proprietăți de care nu au reușit să scape;
- Nu există încă un cadru legal care să protejeze pe toți participanții din piață dar nici nu prea există o dorință reală a participanților pentru crearea acestui cadru legal.

Să lăsăm deoparte sentimentele și să vorbim serios despre o piață plină de potențial

Piața imobiliară din România este una foarte promițătoare! Nu promițătoare în sensul de acum 10 ani când oamenii se așteptau să-și dubleze sau chiar să-și tripleze

investiția în doar câteva luni. Acum vorbim de o creștere sănătoasă și de un ciclu de creștere pozitivă de lungă durată. Acum vorbim mai mult despre randamente decente în vreme ce acceptăm că există riscul ca unele proprietăți să piardă din valoare. Dacă zona în care este construită proprietatea nu are potențial sau dacă acea proprietate a fost cumpărată fără a fi verificată bine, riscuri există. Avem deci multe provocări în față și multe lucruri ce trebuie îmbunătățite sau schimbate.

Dacă sunteți de acord, să lăsăm deoparte sentimentele (știți că în această parte a lumii mulți oameni sunt mult prea sentimentali chiar și când discută probleme financiare...) și haideți să vorbim deschis despre piața imobiliară și potențialul acesteia.

Un avantaj al crizei imobiliare din perioada 2008 – 2013: Cumpărătorii finali sunt mult mai prudenți

- ”Pur și simplu n-am știut, Ilias... am crezut atunci că viața era o joacă... salariile și veniturile în general creșteau an după an, prețurile proprietăților creșteau de la o săptămână la alta... Nu realizam atunci ce înseamnă să cumperi o proprietate foarte scumpă sau să te înhami la un credit pe 30 de ani cu rate lunare foarte mari...”
- ”Eu aș mai adăuga însă că, dacă cineva îți spunea atunci că urmai o strategie complet greșită, te supărai și de obicei nu ascultai...”
- ”Corect! Dar știi, pentru noi românii era atunci atât de ușor... nu mai puteam aștepta... Nu eram deloc pregătiți pentru asta...”
- ”Se întâmplă în viață. O mare parte din societate s-a schimbat de atunci.”
- ”Într-adevăr! Acum mulți ar refuza un credit care le-ar pune în pericol viitorul... Acum știm cum este să simți căderea de după creștere. Vezi tu, noi ca națiune eram obișnuiți să experimentăm doar dificultățile vieții după care am sărit direct în acest carusel incredibil de amețitor. Astăzi înțelegem mai bine articolele tale despre ciclurile economiei.”

Nu este deci o coincidență ca [am intrat într-o nouă fază a afacerilor imobiliare, un ciclu pozitiv și mult mai sănătos](#). Aceasta se întâmplă și datorită faptului că mulți participanți din piață s-au maturizat.

Cumpărătorii finali s-au schimbat

Prietenul meu, un cunoscut și respectat jurnalist, nu ar fi putut descrie mai bine noua abordare pe care clasa mijlocie din România a adoptat-o atunci când vine vorba de cumpărarea unei proprietăți.

- De la abordarea ”Azi îmi propun, mâine văd, poimâine sunt la notar să semnez actele” am trecut la ”Verific mai întâi, analizez și voi încerca să mă limitez la posibilitățile mele financiare”;
- Mulți cumpărători finali verifică acum zeci de proprietăți înainte de a o alege pe cea potrivită pentru ei. Iată de ce aceștia pot face cea mai bună analiză de piață pentru că îți vor putea transmite cu ușurință detalii despre fiecare proiect

imobiliar sau despre lista apartamentelor vechi dintr-o zonă pe care le vor clasifica în acord cu perioada în care au fost construite;

- ”Educați” acum de regulile impuse de Banca Națională condusă de Dl. Isărescu, au abandonat speculațiile și mișcările agresive. (Insist aici că deciziile Dlui. Isărescu au ajutat clasa mijlocie să construiască noi principii când vine vorba de investiții.)

În 2006 – 2008 cererea pentru apartamente noi era speculativă:

- Fonduri de investiții rezervau clădiri întregi plătind un avans de 10% și restul la finalizarea construcției;
- Băncile finanțau aproape orice proiect nou și majoritatea investițiilor speculative;
- Cumpărătorii finali cumpărau proprietăți având ca unic criteriu visurile lor;
- Apetitul pentru risc al oamenilor creștea mult peste ceea ce-și puteau permite efectiv;
- Prețurile creșteau de la o lună la alta.

În 2015 – 2018 cererea este reală, solidă și se bazează pe argumente:

- Fondurile speculative nu mai sunt prezente în piață iar băncile nu mai finanțează chiar orice;
- Cumpărătorii finali achiziționează acum ce consideră că-și permit. După mai mulți ani de criză aceștia au devenit mai conservatori;
- Băncile oferă credite imobiliare pentru locuințe cu dobânzi la nivelul european;
- Mulți oameni au strâns mai bani după ani de muncă și pot cumpăra fără credit;
- Nu mai vezi oameni cu un venit net lunar de 2.000 € / familie care să caute proprietăți de 300.000 – 500.000 €;
- Prețurile sunt destul de stabile și atunci când cresc totuși, se întâmplă datorită cererii mari dintr-o anumită zonă;
- Dobânzile la depozite sunt aproape 0 și deci clasa mijlocie nu are alternative pentru a crește valoarea veniturilor sau al economiilor;

- Nevoile locative ale bucureștenilor sunt reale și nu vor putea fi acoperite pentru cel puțin 20 de ani de acum înainte;
- Salariile plătite sunt salarii post-criză iar ”exagerările” sunt destul de rare.

Combustibil pentru creșterea din anii următori

Așa cum spuneam zilele trecute, [România este compusă din trei țări diferite](#) și atunci când vorbim despre piață nu ne referim la întreaga societate.

Sectorul rezidențial din România va avea niște ani viitori excelenți dacă desigur provocările viitoare nu vor crea probleme neașteptate. Totuși constatăm că avem o piață sănătoasă ce crește puțin câte puțin în fiecare an și care se bazează pe o cerere reală a unor oameni care acoperă nevoile reale ale familiilor lor.

Aceasta este realitatea României de azi și toți indicatorii ne arată că România va continua să crească în anii următori (din diverse motive).

5% TVA pentru proprietățile de până în 450.000 lei: O decizie cu impact major pentru mulți cumpărători

90% dintre cetățenii români sau străini ce cumpără proprietăți în România achiziționează proprietăți cu o valoare mai mică de 90.000 €, ca să fie mai precis, o valoare de sub 385.000 Lei (cca. 85.500 €). Motivul principal este că aceste proprietăți au un TVA de doar 5%. În ultimii 5 ani întregul sector imobiliar din România s-a setat pe vânzarea acestui tip de proprietăți și dezvoltatorii, știind că majoritatea clienților vor evita proprietățile la care se aplică TVA de 24%, au proiectat, construit și vândut proprietăți la care se aplică doar 5% TVA.

O decizie cu impact major

Foarte puțini oameni ce activează în sectorul afacerilor imobiliare au observat o măsură cu impact major ce a fost introdusă în noul Cod Fiscal ce va fi aplicat de la 1 Ianuarie 2016. Printre multe alte schimbări (ce vor trebui de asemenea analizate), Parlamentul României a votat pentru majorarea limitei maxime a valorii proprietăților care vor avea aplicată o cotă de TVA de 5%, de la 01 Ianuarie, această limită fiind de 450.000 Lei (cca. 100.000 €). Proprietățile ce depășesc această limită vor avea în continuare TVA-ul standard care va scădea însă de la 01 Ianuarie de la 24% la 20%.

Aceasta este o decizie cu impact major și o dovadă că deciziile politicianilor stabilesc direcția și ritmul în care piața evoluează. Ați putea întreba desigur cum ar putea o schimbare atât de mică să aibă un impact atât de mare?

Hai deți să vedem!

Structura pieței

Conform statisticilor Imobiliare.ro ce sunt publicate din când în când în media, putem împărți piața rezidențială din România în 4 categorii:

- A. Proprietățile din orașele mai sărace ale României aflate în apropierea orașelor mai prospere, unde prețul apartamentelor nu depășește 700-750 € / m²;
- B. Proprietățile din marile orașe ale României sau cele din apropierea Bucureștiului, unde prețul apartamentelor nu depășește 900-950 € / m²;

- C. Proprietățile din București sau din alte orașe mari, unde prețul apartamentelor variază între 950-1.250 € / m²;
- D. Un număr relativ mic de proprietăți vândute la un preț mai mare.

Până acum, limita de 385.000 Lei însemna:

- Opțiuni nelimitate pentru categoria A de mai sus. Excepția este reprezentată de vilele cu suprafețe mai mari de 170-200 m², dar în general piața s-a dezvoltat sub acest "acoperiș";
- Multe opțiuni pentru proprietățile din categoria B. Poți găsi apartamente cu 4 camere care să coste mai puțin de 385.000 Lei în vreme ce în vile situația este similară cu cea de la categoria A;
- Proprietățile cu 1, 2 sau 3 camere din orașe erau opțiunile pentru categoria C. 1 sau 2 camere peste tot și 3 camere doar în zonele semi-centrale. Apartamentele cu 4 camere sunt destul de rare în ciuda faptului că nevoile populației sunt în creștere. Soluția găsită de dezvoltatori a fost să ofere apartamente cu 3 sau 4 camere dar cu suprafețe mici;
- Parte din apartamentele cu 1 sau 2 camere din categoria D sunt vândute la un preț sub 385.000 Lei în vreme ce restul apartamentelor cu 1-2 camere împreună cu cele cu 3 sau 4 camere depășesc limita și au țintit clienții cu o putere de cumpărare mai mare.
- Clasa mijlocie din România cumpără proprietăți din primele 3 categorii în vreme ce a patra categorie se adresează celor care au la dispoziție mai mulți bani.

Adaugă 14.500 € la limita superioară a pieței și situația se schimbă!

Cei 65.000 de Lei care vor fi adăugați limitei superioare de la 1 Ianuarie vor schimba complet structura menționată puțin mai devreme. Ați putea să gândiți că dezvoltatorii doar vor crește prețurile... Poate, dar dacă piața nu va accepta situația, acest gen de acțiuni iraționale vor fi "pedepsite". În realitate, dacă stați puțin să analizați, cei 14.500 € în plus înseamnă că:

- Puteți adăuga mai mult spațiu unui apartament și cota de TVA să rămână tot 5%;
- Clienții ce doreau să cumpere suprafețe mai mari dar erau limitați în opțiuni datorită cotei de TVA de 24% vor putea de acum să cumpere în acord cu

dorințele și bugetul lor evitând costurile suplimentare cu un TVA (mult) mai mare;

- Noi proiecte vor porni la drum cu opțiunea ofertei de 4 camere cu TVA redus;
- Pentru prima oară, veți putea găsi apartamente mai mari situate mai aproape de centrul localităților și nu doar în afara inelului central.

Într-o piață ca cea din România unde economia este destul de sănătoasă pentru a permite ca veniturile clasei mijlocii să fie în creștere (și în viitor să facă mult mai vizibilă clasa de mijloc), cei cu o putere de consum mai mare vor avea mai multe opțiuni din care să aleagă pentru viitorul lor (securizarea unei locuințe fiind o mare parte din viitorul fiecăruia).

O decizie cu impact major

În anii ce vin această modificare a cotei de TVA va fi un factor ce va schimba viețile a mii de români oferindu-le calitate și confort suplimentar. Aceștia vor putea accesa proprietăți ce se mulează mai bine pe nevoile lor locative și dispărând sentimentul că trebuie să plătești mai mult decât face pentru o cameră în plus.

În vreme ce statisticile căutărilor pentru proprietăți arată o creștere (și desigur un interes crescând al pieței) și greșelile trecutului sunt evitate (dacă ne referim la finanțarea investițiilor), modificarea pragului superior al limitei pentru aplicarea de TVA de 5% reprezintă un factor ce va schimba piața imobiliară din România în anii următori.

Avem tendința și dreptul de a blama politicienii pentru greșelile lor dar trebuie să admitem că în acest caz politicienii au luat decizia corectă, decizie ce va oferi beneficii multora dintre noi în viitor.

Noapțile mele cu... Marius Locic

Investițiile în imobiliare niciodată nu sunt simple

După ce am lăsat în Grecia cariera și am ales să mă mut în România, am început practic de la zero. În afară de principiile și know-how-ul meu, cea mai puternică armă pentru a răzbate în mediul de afaceri din România era să am un plan și să muncesc din greu. Din 2005 am locuit vreme de trei ani și jumătate în centrul Bucureștiului, deasupra supermarketului Mega Image de pe Bulevardul Mihai Eminescu, foarte aproape de intersecția cu Calea Moșilor. Acela a fost locul în care am început să-l ”întâlnesc” noapte de noapte pe Marius Locic...

În realitate l-am întâlnit în persoană o singură dată pentru câteva minute. Era în 2006 și nu cred că interacțiunea noastră a fost una bună dar pentru mai mult de doi ani am ”stat de vorbă” în fiecare seară. În fața Mega Image-ului, despărțirea Bulevardelor Mihai Eminescu și Dacia creează un triunghi în care exista un mare panou publicitar electronic ce rula 3-4 reclame în buclă. Unul dintre acestea mi-a atras atenția și pot să spun că a devenit ”favoritul” meu: reclama în care Marius Locic vindea apartamente în Cotroceni.

”Locic construiește, banca plătește! Caută-mă!”

Marius mi-a fost mereu ”loial”. Terminam întâlnirile undeva în jurul miezului nopții și când ajungeam acasă era mereu acolo în același videoclip vânzându-și clădirile. Cum ajungeam acasă, opream motorul mașinii și obișnuiam să mă relaxez și să aștept câteva minute cu ochii ațintiți la marele ecran unde, după reclama unui ziar de scandal și a altor produse fără mare importanță, acesta apărea... plin de sine... pregătit să-și salveze clienții... Pentru cineva cu experiență în marketing dar proaspăt venit în România, această reclamă era fun, fun, fun!

Nu păraseam mașina fără să-l privesc pe Marius măcar o dată. Coboram apoi din mașină, îmi scoteam cravata și-i spuneam ”Noapte bună!”. Desigur, acesta nu mi-a răspuns vreodată preocupat să conducă spre Cotroceni... ”Un cartier frumos” spunea... ”Nu vrei și tu un apartament aici?” Apărea apoi într-o scenă în care era

ocupat să verifice calitatea construcției înainte de marele final... ”Locic construiește, banca plătește! Caută-mă!” spunea Marius arătând cu degetul spre cameră. Totul era ”floare la ureche”! Nu trebuia să plătești, să gândești sau să analizezi prea mult. Marius era acolo și tot ce trebuia să faci era să te duci și să semnezi actele...

Este atât de ușor să investești într-o proprietate?

Nu am urmărit de atunci suișurile și coborâșurile lui Marius Locic, doar am citit ca și voi din când în când prin presă despre el. Nu am făcut afaceri cu el și în mintea mea a rămas acel ”Marius, cel ce vindea apartamente în Cotroceni ca și cum ar fi banane... doar vino și servește-te, așa simplu este”. Dar este oare atât de simplu să investești în proprietăți?

Verifici mai multe aspecte când cumperi un televizor decât când cumperi un apartament

Trăim într-o societate superficială în care mulți oameni găsesc tot felul de scuze pentru a face lucruri fără să gândească. Înainte de criza din 2008 existau mii de investitori care cumpărau o proprietate fără a avea un plan sau un minim control. De multe ori mă gândeam dacă nu cumva aceștia petrec mai mult timp încercând să aleagă un model de televizor decât să cumpere un apartament, un teren sau un alt tip de proprietate. Pe mulți aș putea să-i înțeleg întrucât:

- Nu cunoșteau ce înseamnă o proprietate fiind prima oară când achiziționau una;
- S-au convins pe ei înșiși că nu au timp de investit în această investiție;
- S-au simțit bogați și nu le-a păsat de detalii contând pe o creștere continuă și stabilă a veniturilor lor în anii următori;
- Au evitat să lucreze cu agenți imobiliari profesioniști sau consultanți imobiliari. Lucrând cu ”intermediari/taximetriști” aceștia nu au avut lângă ei pe cineva care să le protejeze interesele și să le ofere soluții în privința problemelor cu care s-au confruntat;
- Le-a fost teamă că prețurile vor crește la infinit și că vor rata o șansă;
- Au imitat pur și simplu ce făceau prietenii / familia / vecinii;
- **Erau siguri că știu absolut totul despre proprietăți!** (așa cum desigur știau totul despre orice altceva).

Un număr nesfârșit de prieteni sau persoane pe care le cunosc au cumpărat proprietăți fără să le verifice minuțios și întrucât piața continua să crească, au rămas cu impresia că au făcut ce trebuia.

O mare parte din societatea română a fost pas cu pas hipnotizată de ideea că afacerile imobiliare sunt simplu de făcut și că investitorii ar petrece mult mai mult timp să identifice toate caracteristicile unui nou model de televizor pe care doresc să-l cumpere decât să analizeze detaliile proprietăților în care își investeau banii, viața și viitorul.

2015: Prea mulți investitori continuă aceeași abordare superficială

În vreme ce mulți români și străini au învățat pe pielea lor despre cât de complicat este sectorul imobiliar, încă sunt prea mulți cărora pur și simplu pare să nu le pese. Continuă să "le știe pe toate" în continuare și investesc în baza unor factori mai mult emoționali și aproape deloc raționali.

Adevărul este că nu este nimic ușor într-o investiție imobiliară:

- Toate aspectele unei proprietăți trebuie verificate*;
- Zeci de detalii trebuie verificate încrucișat*:
- Toate documentele legale trebuie controlate cu meticulozitate;
- Un notar foarte bun trebuie să securizeze transferul proprietății (am scris foarte bun nu foarte ieftin...)
- Vânzătorul și motivele pentru care vinde trebuie să fie identificate corect;
- Proiecția financiară pentru viitor a investitorului trebuie asumată;
- Un bun consultant imobiliar vă poate oferi servicii de calitate și vă poate orienta corect către alegerea tipului de proprietate ajutându-vă să înțelegeți potențialul pentru viitor, cât de ușor veți putea la rândul vostru să o revindeți și multe informații de care aveți nevoie;
- Relația cu banca are nevoie de mult mai multă atenție decât majoritatea oamenilor oferă.

Majoritatea eșecurilor de mâine se bazează pe deciziile luate astăzi fără prea multă cercetare. Sunteți siguri că vă respectați pe voi, viața voastră, familia sau banii voștri înainte de a investi într-o proprietate, mai ales acum când se pare că a devenit iar "o idee bună"?

Încă mai credeți în abordarea lui Marius Locic că ”...banca plătește! Caută-mă!”? Dacă da, fiți pregătiți pentru multe surprize neplăcute...

O nouă problemă a afacerilor imobiliare și consecințele ei: Nu se mai emit autorizații de construire sau alte documente de urbanism

”Am intrat într-un birou în care nu demult lucrau mai mulți funcționari. Acum este doar o singură persoană și aceasta refuză să semneze vreun document. Oricum este un scenariu pozitiv, ai cu cine să vorbești pentru că în alte sectoare găsești numai biroul încuiat...”

Așa cum am analizat acum câțiva ani, piața imobiliară din România a atins în 2013 cel mai scăzut nivel, scăderea oprindu-se în a doua parte a anului. Am simțit în 2014 o consolidare și apoi am observat o creștere. Ne-am înțeles anul acesta că lucrurile sunt diferite și că prețurile au crescut doar pentru unele categorii de proprietăți. Piața arată sănătoasă și există potențial dar se pare că o nouă problemă a apărut și ne forțează să o luăm în seamă: în multe primării din România persoanele responsabile nu mai dau aprobări pentru autorizații de construcție, nu mai aprobă dosarele de PUZ, etc.

Cea mai mare campanie anti-corupție din lumea modernă

Acum aproape 10 ani cetățenii României începeau să fie martorii unui proces de ”restructurare socială” foarte interesant: reformarea justiției. Procurori tineri și incoruptibili începeau să combată în mod real corupția, în Justiție și în media apărând din ce în ce mai multe cazuri bine documentate și susținute de probe solide. Lista ”clienților” Direcției Naționale Anticorupție a devenit din ce în ce mai mare și a implicat nume din ce în ce mai sonore. În ultimii 5 ani sute de politicieni*, oameni de afaceri sau funcționari publici fiind anchetați, judecați și condamnați de Justiție pentru ilegalitățile comise.

Aceasta este cea mai mare campanie anti-corupție a lumii moderne din ultimele decenii. Chiar dacă unii se plâng de ceea ce se întâmplă și menționează ”posibile

exagerări”, mesajul este că România a intrat într-o nouă etapă în care cetățenii ei încep să vadă cum cei care comit ilegalități sunt pedepsiți și că nimeni nu este mai presus de lege.

Efectul direct asupra ”micro-universul autorităților locale”

Noi nu îi putem acuza de ilegalități pe cei care lucrează în autoritățile locale dar zi de zi media ne ține la curent cu noi și noi cazuri anchetate sau trimise în judecată. (Până la un verdict final al unei instanțe, prezumția de nevinovăție trebuie să prevaleze totuși.) Această situație are însă efecte directe asupra activității de zi cu zi în primării sau în consiliile locale unde mulți oameni din poziții cheie a administrației locale (sau care aveau legături cu acestea) au fost arestați sau acuzați de ilegalități în legătură cu emiterea autorizațiilor de construcție, a dosarelor de PUZ, etc., ceea ce afectează serios piața imobiliară.

Care este rezultatul acestei situații noi?

1. Oficial, toți funcționarii publici rămași pe funcții își fac datoria;
2. În realitate majoritatea sunt prea speriați ca să-și mai pună semnătura pe vreun document și această teamă amână acțiunea lor spre termenul maxim prevăzut de lege (sau chiar mai mult după cum se aude);
3. Zeci de proiecte imobiliare nu mai primesc autorizații de construcție sau nu au dosarul de PUZ aprobat, chiar dacă proprietarii insistă că au toate hârtiile în regulă;
4. Neoficial se zvonește că se așteaptă alegerile de anul viitor după care situația se va debloca.

Efectele pe Piața Imobiliara sunt deja vizibile

Pentru unii oameni acesta este doar un ”joc de putere” dar pentru majoritate acest lucru schimbă regulile jocului.

A. În primul rând, autoritățile locale pierd venituri importante, din bugetele lor.

B. Terenurile care beneficiază de o autorizație de construcție deja emisă au un avantaj major în ochii investitorilor, deoarece acestea pot fi construite imediat.

C. Pe de altă parte, majoritatea proprietarilor de terenuri nu investesc în terenurile lor. Dacă este nevoie de un PUZ... vorbim despre 6-15 luni, în funcție de

oraș și de complexitatea problemei. Autorizația de construcție a fost în trecut mai ușor de obținut, dar în această perioadă lucrurile sunt blocate. Deci, proprietarii terenurilor fără permise vor vedea prețurile lor stagnând, sau și scăzând pentru o perioadă. De ce? Deoarece investitorii (cu bani reali, nu “papagali fără 1 leu în buzunar”) nu pot estima corect timpul de care au nevoie înainte de a începe construirea proiectului.

D. Această problemă reală nu este bine-cunoscută pentru că 95% din agenții imobiliari nu doresc să își dezamăgească proprietarii și evită să le spună adevărul (aceasta este o problemă diferită, o problemă de mentalitate).

E. Multe proprietăți vor rămâne nevândute, cu proprietarii întrebându-se de ce investitorii nu avansează, în timp ce investitorii se vor întreba de ce ar trebui să plătească un preț mai mare cu riscul de a aștepta ani de zile.

F. Există deci o posibilitate serioasă ca stocul de apartamente noi din unele zone să fie vândut la prețuri mai mari (3 – 5% cel puțin). Cererea este solidă în timp ce lanțul de oferte este deja deteriorat și concurența este redusă.

G. Rezultatul: Într-o piață cu cerere în creștere, atunci când mulți funcționari publici nu semnează noile documente de urbanism, valoarea terenului stagnează sau pică (cu excepția proiectelor permise) și prețurile apartamentelor noi vor crește în unele zone.

Ce ar trebui să facem? Să oprim campania anti-corupție, astfel încât piața imobiliară să revină la normal?

Nu, cu siguranță nu. Restructurarea României este o procedură care oferă beneficii pentru noi toți care trăim în România și nu numai, acesta fiind o bază solidă pentru creștere în anii următori. Este foarte important să știm că trăim într-un loc în care legile sunt puse în aplicare.

În schimb, primarii se pot concentra mai mult pe această temă, pentru a crea noi echipe și a găsi soluții legale pentru evaluarea fiecărui proiect. Ne așteptăm de la ei să îi respingă pe cei care nu respectă normele de urbanism ale zonei și să acorde autorizații de construcție sau alte aprobări pentru proiectele care sunt legale. În schimb, dacă autoritățile locale vor continua cu practica de administrare curentă prin care **nu acționează și nu-și asumă nimic**, rezultatele vor fi resimțite de către

toți cetățenii (prin lipsa de venituri) și mai ales a celor care cumpără proprietăți noi în orașele lor (prețuri mai mari).

* Nu fac parte din nici un partid politic, nu sunt implicat în politica românească și toate comentariile mele nu ascund mesaje ascunse sau sugestii în favoarea vreunui politician. Aici vorbim despre afaceri, atât.

#Colectiv modifică o parte a pieței imobiliare din România

– ”Politicienii sunt hoți! Parlamentul... partidele... Iohannis... Să dispară toți!”

– ”Ce s-a întâmplat? De obicei nu-ți pasă de politică. Te-a afectat și pe tine tragedia de la Clubul Colectiv?”

– ”Probabil va trebui să-mi închid restaurantul! Nu este în lista celor care funcționează într-o proprietate cu bulină roșie dar autoritățile au început să verifice totul de la bun început... iar acum apare o lege care închide activitățile în clădirile neconsolidate...”

– ”Dar nu este nimic nou pentru tine. Ți-am explicat toate aceste lucruri în 2010 când te-am consiliat pentru această achiziție și am insistat că tu ar trebui să iei în considerare consolidarea clădirii pentru a nu avea surprize. Atunci mi-ai promis că așa vei face...”

– **”Dacă ai face tot ce-ți cer autoritățile, cum ai mai face bani?”**

– **”Nu vei reuși să păstrezi banii făcuți dacă nu respecti legile și pui viețile oamenilor în pericol.”**

– ”Și acum ce să fac? De ce să plătesc eu acești bani? Este obligația statului...”

– ”Eu îți sugerez să folosești această oportunitate! Îți propun să investești în infrastructura ta, să închizi temporar restaurantul și să rezolvi toate problemele pe care le ai prin consolidarea clădirii. După ce vei redeschide, spune clienților tăi că ai devenit mai sensibil după incendiul din Clubul Colectiv și ai decis să-i protejezi.”

– ”Dar de ce ar trebui să investesc atâția bani?”

– ”Investești în afacerea ta, prietene! Vei plăti de fapt ce trebuia să plătești în 2010, vei evita închiderea afacerii tale și vei arăta tuturor că-ți pasă.”

– ”Politicienii ăștia afurișiți! Ar trebui executați...”

– ”Apropo, de ce nu-ți asiguri locația? Te implor eu să o faci pentru a nu da faliment...”

- ”Consolidare... asigurare... Ce fel de afacere este aceasta?”
- ”Una legală...”
- ”Parcă nu mai trăim în România pe care o cunoșteam...”
- ”Și acesta este un lucru bun! Permite-mi să te-ntreb ceva: **Într-o piață în care multe restaurante vor trebui să părăsească locațiile curente ce au un grad ridicat de pericol, valoarea restaurantelor care vor rămâne în funcțiunea crește. Corect?”**
- ”... așa ar trebui... Nu m-am gândit la acest aspect!”
- ”Investind în proprietatea și afacerea ta, nu numai că-ți vei rezolva problemele, vei intra în legalitate și-ți vei respecta clienții, dar îți și vei crește valoarea proprietății!”

Desfășurarea de activități comerciale în clădiri periculoase va fi pedepsită

După [tragedia de la Clubul Colectiv](#), mulți au început să vorbească despre efectele pe care le-ar avea un cutremur în București. Dacă se întâmplă, [așa cum explicam acum câteva săptămâni, rezultatele vor fi devastatoare](#). Mă aștept ca noul Guvern să ia măsuri serioase pentru a adresa această problemă dar măcar un prim pas important a fost făcut: [clădirile cu grad de pericolozitate mare ce se vor prăbuși cel mai probabil în cazul unui cutremur major, nu mai pot găzdui activități comerciale și deci nu vor mai pune în pericol viețile a mii de oameni](#). Dar ce înseamnă acest lucru din punct de vedere al afacerilor imobiliare?

- Multe spații comerciale din București vor trebui să fie evacuate, în special acelea în care proprietarii vor refuza să acopere costurile pentru consolidarea acestora;
- În unele zone retail, valoarea unor proprietăți va crește întrucât oferta va scădea și cererea va rămâne;
- Mulți proprietari de spații din Centrul Vechi (dar și de pe Bd. Magheru, Calea Victoriei, etc.) vor trebui să-și reconsidere abordarea curentă și să încerce să găsească soluții (poate chiar împreună cu chiriașii lor). Astfel o să vedem curând din ce în ce mai multe proprietăți abandonate în aceste zone în timp ce prețul celor consolidate va crește.

Dar dacă nimic nu se va întâmpla așa cum mulți prezic? Atunci unele zone aflate pe principalele artere se vor devaloriza în vreme ce mall-urile și spațiile comerciale moderne vor câștiga și mai mult teren.

Proprietățile rezidențiale / birouri

Dacă luăm în considerare faptul că [spre deosebire de anii trecuți, cumpărătorii finali sunt acum mult mai precauți](#), ne așteptăm să vedem situații similare și în sectorul rezidențial unde multe apartamente aflate în clădiri periculoase vor pierde din valoare. Chiar dacă legea nu va forța pe cineva să-și părăsească proprietatea, este clar că majoritatea a investitorilor va evita clădirile cu risc seismic ridicat. Adăugați de asemenea și noile niveluri de taxe ce vor fi aplicate apartamentelor folosite în scop de afaceri și veți constata că multe proprietăți vor rămâne goale în centrul Bucureștiului.

Google și trei motive: De ce piața imobiliară rezidențială din România are potențial

Google: Românii doresc să-și cumpere o casă

Lumea noastră include 196 de țări și teritorii al căror număr este chiar mai mare. În fiecare an Google publică o hartă virtuală ce afișează cel mai căutat termen pentru fiecare țară în parte. În raportul pentru anul 2014, în vreme ce în alte țări principala grijă era costul unei vaci, a unei capre sau a unui BMW, [România este una din cele două țări unde oamenii caută cel mai mult pe internet o casă!](#)

Este destul de neobișnuit pentru o țară pe care mulți o consideră a fi încă în criză (mai ales de cetățenii ei care iuuuuuubeeeeesc să se plângă despre aproape orice). Îți sugerez însă să întrebi pe cineva care lucrează într-una din firmele imobiliare de top și vei afla că numărul de utilizatori a crescut de două, trei sau chiar patru ori (depinde pe cine întrebi) și vei mai afla că nu numai interesul este puternic dar și că bugetul pentru proprietăți a crescut.

Avem deci cerere pentru proprietăți.

Dacă adăugați și faptul că TVA-ul pentru apartamentele cu prețuri de până în 101.000 de euro va scădea la doar 5% începând de anul viitor, este de așteptat că apetitul și bugetul să crească și mai mult...

Dl. Isărescu și-a făcut bine treaba

Dl. Mugur Isărescu, Guvernatorul Băncii Naționale a României a implementat politici financiare ce au schimbat direcția financiară a țării și putem spune că în 2015 România se află într-o etapă cu:

- Stabilitate bancară;
- Rate ale dobânzilor foarte scăzute (dobânda de referință este stabilă la 1,75% și poate fi comparată doar cu a economiilor foarte avansate);
- Proceduri ce garantează că împrumuturile sunt acordate după criterii ce protejează și investitorul (cel puțin în sectorul rezidențial). Oamenii nu-și mai pun în pericol existența împrumutând bani pe care să nu-i poată returna...

- Rezerve bancare obligatorii și alte obligații ale băncilor aflate la cel mai scăzut nivel de la începutul crizei;
- Oferte ale băncilor ce pot fi chiar mai avantajoase decât cele din programul ”Prima Casă”, un semn clar că piața este sănătoasă;
- [Împrumuturi în Euro la un nivel mai scăzut decât cele în Lei;](#)
- [Cumpărători finali mult mai prudenți decât în trecut.](#)

Avem deci stabilitate în sistemul bancar, criterii clare, o protecție minimă pentru consumatori* și clienți precauți. [Piața imobiliară din România nu este perfectă dar este în cea mai sănătoasă etapă din ultimii 25 de ani!](#)

**Băncile: DA pentru împrumuturile imobiliare,
”sceptice” pentru finanțarea proiectelor rezidențiale noi**

În vreme ce băncile sunt doritoare să ofere împrumuturi bancare pentru achiziționarea de proprietăți de către consumatorii finali, acestea rămân sceptice când vine vorba de finanțarea proiectelor rezidențiale noi. Din 100 de dosare care ajung la departamentele financiare pentru firme, mai puțin de 20% primesc aprobările necesare iar alte 20-30% rămân ”în discuție” pentru perioade de timp lungi sau nedeterminate. Restul sunt respinse pe diverse motive. Iată de ce avem mai multe discuții și planuri decât proiecte rezidențiale implementate, în special cele mari.

Există în paralel o piață de blocuri mici cu 10-25 de apartamente construite de un dezvoltator român sau străin ce nu accesează de obicei finanțări bancare ci construiește cu propriile fonduri și în multe cazuri, cu avansuri primite de la clienții apartamentelor. Dacă vei verifica această piață vei constata că prețurile au crescut cu 5 – 10% în mai multe zone sau că dezvoltatorii refuză să negocieze în baza cererii puternice pe care o au deja. (Între noi fie vorba, în această categorie găsim majoritatea investitorilor care oferă în prezent prețuri mai mari pentru terenuri de construcție.)

Piața crește deci fără un avânt dat de bănci și asta înseamnă că nu vom avea în viitor vreo bulă imobiliară.

Problema cu autoritățile și autorizațiile de construcție

În vreme ce piața și-a revenit, investitorilor nu le-au ieșit chiar toate planurile. Chiar dacă au securizat de ceva vreme terenurile pentru construcție, au pregătit un super-proiect, au obținut aprobări de pre-finanțare și au deja interesul potențialilor clienți, aceștia au o problemă cu care vor trebui să se descurce: [majoritatea celor care lucrează în administrațiile publice \(în special în primării\) refuză sau amână cât de mult pot să mai semneze autorizații pentru proiectele imobiliare...](#) Multe proiecte noi s-au blocat din această cauză în ultimele câteva luni.

Potențialul

- Voi face deci un sumar:
- Avem cerere;
- Există finanțare pentru această cerere;
- Avem însă limite în ce privește finanțarea sursei și numărul de autorizații este restricționat;
- Nu vom avea deci zeci de mii de noi proprietăți care să intre pe piață simultan în următorii ani.

Din cele de mai sus trag concluzia că:

- Avem o piață sănătoasă cu potențial pentru anii ce vin;
- Prețurile nu vor crește amețitor într-o perioadă scurtă de timp.

Pe de altă parte prețurile vor crește totuși în unele zone dar creșterea se datorează raportului dintre cerere și ofertă. Vom discuta săptămâna viitoare despre această problemă și despre cele două direcții ale pieței imobiliare românești.

* Știu, sunt multe probleme în sectorul bancar și aș putea chiar eu să mă plâng de mai multe probleme cu care m-am confruntat sau mă confrunt încă... Vorbim însă aici de imaginea de ansamblu.

Un moment important în viața mea:

Copa Cogeca

În sfârșit, România în COPA COGECA:

Plătim 1 euro, primim înapoi 100 – 1.000

- “De ce fermierii români primesc doar 138 Euro / hectar /an? Chiar și fermierii polonezi primesc 220”.
- “Deoarece România nu a fost membră a Copa Cogepa atunci când subvențiile au fost negociate, prin urmare n-am inclus ceva și pentru țara voastră în propunerea noastră către Comisia Europeană”.

Răspunsul oficialului de la Copa Cogepa nu ne-a lăsat loc de comentarii. **”Dacă doriți să obțineți ceva în urma negocierilor, mai întâi trebuie să vă prezentați la masa negocierilor”.**

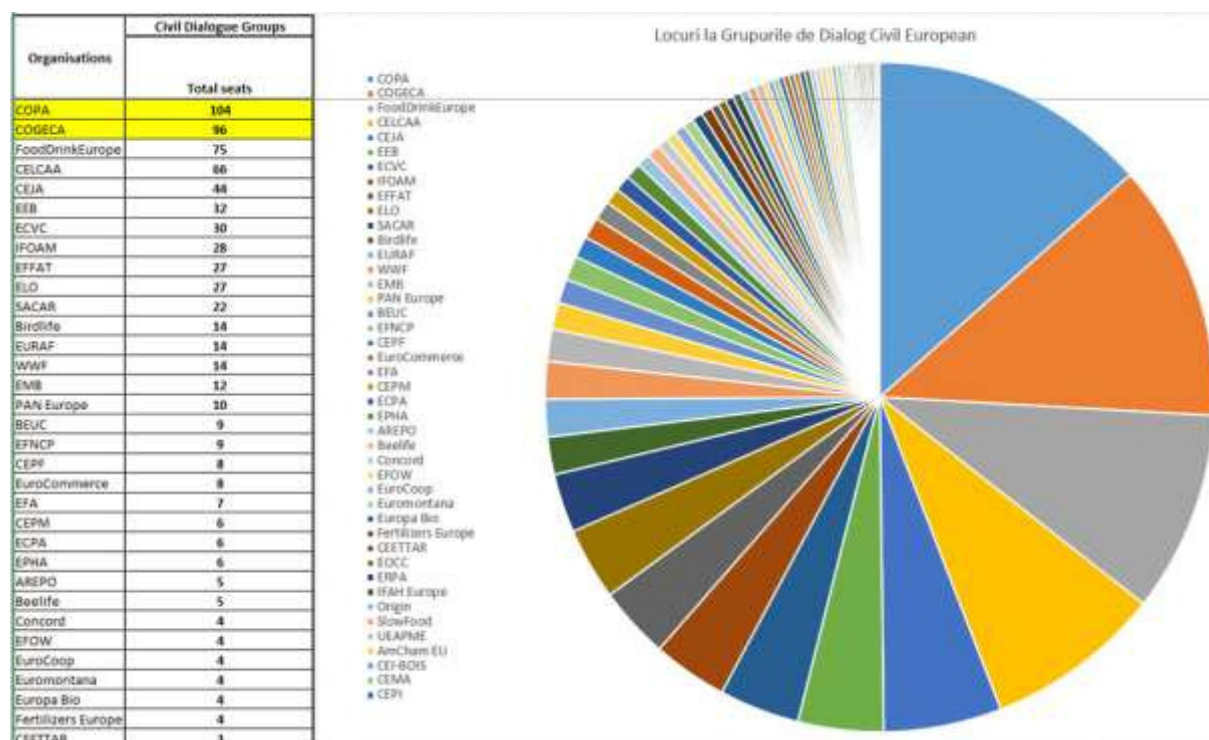
Era joi, 24 septembrie și eram în Bruxelles, la un cocktail după ce Copa Cogepa Praesidia (un fel de adunare generală) își alesese noul președinte, au dezbătut anumite probleme și de asemenea au aprobat candidatura României să se alăture în calitate de membru. Împreună cu Președintele ProAgro, Emil Dumitru, eram în centrul atenției tuturor*. Secretarul nostru general Florentin Bercu a plecat, ca să prindă avionul (eram împreună prin Praesidia).

Copa Cogeca: Putere, influență și reprezentare



Pentru a se decide aproape orice în Comisia Europeană, structura acesteia include Grupuri de Dialog Social, unde reprezentanții din toate sectoarele și țările (prin organele lor reprezentative) vin cu propunerile lor, dezbate și în final convin asupra deciziilor, care sunt trimise mai târziu Comisiei.

În sectorul agriculturii există 13 Grupuri de dialog social diferite. În total, 774 reprezentanți participă la dezbateri. Copa și Cogeca trimite 200, în timp ce celelalte 67 (!) de organizații trimit 574.



Copa Cogeca reprezintă cam 37 de milioane de fermieri în Europa și mai mult de 10.000 cooperative. Figurile lor sunt la superlativ și vocea este cea mai puternică din Bruxelles. Experții aceștia sunt considerați ca fiind printre cei mai buni de pe continentul nostru, pozițiile și rapoartele lor sunt puncte de referință. Vocea aceștia este întotdeauna luată în considerare iar influența ei este aplicată de directori experimentați.

De aceea, oricine cunoaște ce anume se întâmplă în Bruxelles întotdeauna a avut această întrebare: ”Dar cum se face că România nu este membră a Copa Cogeca? Sunteți o țară cu un sector agricol puternic, cum puteți să vă promovați interesele fără să faceți parte din instituția cea mai puternică? Cum puteți primi dacă nu sunteți acolo să cereți?”

Plătim 1, primim înapoi 100 – 1.000

– “Emil, dacă mă întrebi despre Biomasă și Biogaz, pot să-ți dau 100 de motive de ce trebuie să implementăm proiecte de BioEnergie în România, care sunt vitale pentru viitorul țării. Ok, Copa Cogeca este o organizație foarte importantă. Dar de ce este vital pentru noi să aderăm acolo?”

I-am adresat întrebarea aceasta lui Emil la ora 06.55. Și-a terminat răspunsul către mine în jur de ora 10.00, când noi am ajuns în Bruxelles. În timp ce restul avionului dormea, eu aflam despre Copa Cogeca și România. El îmi răspundea răbdător la întrebările mele fără sfârșit ...

– **“Va trebui să plătim sute de mii de euro cotizații de membru ...”**

– **“Dar vom obține zeci sau sute de milioane”**

– “Cum?”

– “Când este vorba de o negociere privitoare la bani la nivel de Euro, există trei poli principali:

1. Comisia europeană (inclusiv vocea oamenilor)
2. Guvernele și negocierile lor
3. Parlamentul European

De obicei propunerea vine pe masă din partea Comisiei Europene, după ce s-a consultat cu diferitele grupuri de dialog social și a auzit părerea experților. Apoi miniștrii vor decide și în Parlament vor modifica și vor vota. Comisia Europeană ia în considerare ceea ce spune fiecare voce legitimă, dar vocea lui Copa Cogeca este de departe cea mai puternică și cu cea mai mare reputație. Așadar, când Copa Cogeca vine cu o propunere, poți vedea că aceasta este parte dintr-o propunere a Comisiei Europene, apoi este prezentată miniștrilor și Parlamentului European etc. ...”

-“ **Deci trebuie să fim în Copa Cogeca pentru a ne promova interesele în această propunere”**

– **“Da, altfel lăsăm ministrul Român sau Europarlamentarii României să lupte fără prea multe arme. Ei vor face tot ce le stă în putință, dar au auzit de multe ori că „Copa Cogeca nu menționează deloc acest lucru”. Noi am pierdut miliarde din acest motiv”**

– **“Deci dacă vom adera, câți bani poate câștiga România?”**

– **“Indirect, interesele României vor fi servite chiar mai bine, țara noastră poate obține zeci sau sute de milioane de Euro pe an, mai ales dacă suntem în Copa Cogeca de ceva timp, pentru a lucra eficient”.**

– “Deci trebuie să fim membri cu drepturi depline, cu numărul maxim posibil de voturi ...”

– “... da. Fiecare țară, pentru fiecare negociere, cere maximul pe care îl are nevoie. Apoi negociem până când rezultatul este să fim pe poziția finală în Copa Cogeca. Țări ca Germania, Franța, Anglia, Italia, Spania și Polonia au 12 voturi iar vocea lor este foarte puternică. De asemenea, atunci când cineva vrea sprijinul lor pentru o problemă națională specială, vor cere din nou sprijinul lor pentru chestiunile lor naționale proprii. Dacă **România are drepturi depline și 12 voturi, noi vom apăra interesele țării într-o manieră foarte eficientă**”.

– “Avem destui experți pentru a-i trimite pentru toate comisiile și grupurile de dialog social?”

– “Avem, dar nu vom trimite doar experți ProAgro. Odată ce suntem introduși, noi suntem ”Echipa Națională”. Vom invita toate instituțiile reprezentative să ne trimită experți. În felul acesta vom promova interesele României mult mai bine, toate asociațiile vor ști ce se întâmplă iar ministerul va avea informații din interior și argumente pentru toate problemele. Acest lucru îl fac toate țările”.

-”Ar fi de asemenea excelent dacă am reuși să aducem experți de top din Copa Cogeca în România, care să ne explice în mod direct prezentul și viitorul unui sector. Am înțeles că ei au unii dintre cei mai buni experți din Europa.”

– “Exact. Imaginează-ți ce important ar fi dacă am duce expertul pentru carne de porc, să zicem. Acesta va vorbi cu oamenii ministerului, cu toate autoritățile și asociațiile etc., cu companiile private și proprietarii de ferme care vor să știe. El va fi aici, să răspundă la toate întrebările și să ne informeze, fără bariere. **Putem să ne planificăm viitorul și strategia, ca țară și companii, știind că se va întâmpla în Europa. În felul acesta, toți românii câștigă**”.

-”Deci, alăturându-ne la Copa Cogeca, sute de mii de fermieri, cooperative și companii vor primi informații și bani, 100 – 1.000 mai mult decât plătim cotizația de membru”.

– “Da și este pentru ROMANIA, nu ProAgro”

– “Am înțeles, hai s-o facem”.



Provocări...

Era clar că exista un motiv serios pentru ca România să fie în Copa Cogeca. Dar lucrurile erau complicate ... atunci când consiliul de administrație al ProAgro m-a împuternicit pe mine să-l însoțesc pe Președinte la Bruxelles ca să rezolv problema cu Copa Cogeca, am fost fericit și onorat să fac acest lucru. În timp ce mă pregăteam pentru Bruxelles, am aflat că:

- ProAgro a fost în trecut, membru al Copa Cogeca. Am plătit doar serviciile lingvistice și nu cotizațiile de membru și am ”reușit” să ne ridicăm la o datorie de 600.000 Euro în mai puțin de 2 ani
- După această ”realizare”, am fost suspendați (alții spun că am fost scoși afară)
- Nu puteam să ne alăturăm la Copa Cogeca din nou, decât dacă plăteam în avans datoria de 600.000 de euro. Chiar și așa, nu era sigur, ceilalți membri trebuiau să voteze. Până atunci, când o federație a fost într-o astfel de situație, aceasta nu a fost acceptată înapoi.
- **Locurile României pe grupuri și toate drepturile noastre au fost distribuite celorlalți membri.**

- Unele mass-media din București au decis deja că nu am mai avea nici o șansă să ne alăturăm din nou la Copa Cogeca.

La ora prânzului, când am stat împreună cu Emil și Pekka Pesonen, Secretarul General al Copa Cogeca și unul dintre cei mai influenți și experimentați oficiali europeni, timpul lui era limitat. Zâmbetul său era mai mult ca un avertisment iar ochii lui inteligenți din spatele ochelarilor încercau să decidă dacă era ceva de discutat sau nu.

– “Bine ați venit, domnilor. Voi auzi niște scuze, la fel ca în trecut?”

– “Astăzi, domnule, veți auzi niște argumente și soluții.”

România, nu ProAgro

Ei bine, de data aceasta lucrurile erau diferite. Uitați de faptul că ”ProAgro încearcă să devină membru al Copa Cogeca, fără a avea fondurile ca să plătească 550.000+ Euro cotizația”. Acum era vorba de România...

- Parlamentul României a votat în mod unanim pentru o lege nouă care permite Ministerului Agriculturii să plătească participarea fermierilor romani la instituțiile reprezentative ale Europei. (De obicei, ne plângem de politicienii noștri, dar în acest caz au acționat prudent, astfel că vor plăti doar când o Instituție Europeană este membră a Dialogului social al Comisiei Europene)
- Condiția suspensivă este ca o instituție românească să fie deja membră a unei instituții Europene
- Pentru 2015 există o sumă pentru trimestrul 4 al anului, în timp ce informațiile noastre cuprind faptul că banii pentru 2016 sunt securizați.

Cu votul Parlamentului și sprijinul Guvernului, puteam juca o carte.....

Am folosit mai multe ”arme”: avantajele României și o mulțime de alte mici sau mari fapte care ne-au îngăduit să ne construim poziția, rezumată într-o frază: **”Acum România este pregătită”**.

Discursul României în Copa Cogeca Praesidia

După o discuție ”tensionată” cu Pekka Pesonen, am găsit soluția optimă pentru ca România să devină membru al Copa Cogeca acum, dar să plătim banii imediat ce vor fi achitați de Ministerul Agriculturii. Am rezolvat problemele din trecut și ne-am

securizat poziția ca membru cu drepturi depline. De fapt România va avea același număr de voturi ca Germania, Franța, Anglia, Italia, Spania și Polonia!

”Totuși țara voastră trebuie să fie prezentată în timpul Praesidia. Se vor ridica multe întrebări din cauza trecutului vostru, în timp ce nu voi putea garanta că membri noștri vor vota pentru ca România să ni se alăture”. Nu putea fi mai clar de atât ...

Am ajuns la clădirea Copa Cogeca și în timp ce ne îndreptam spre locul de întâlnire al Praesidia, discutam și ne pregăteam discursul. Cineva care și-a dat seama că suntem din România a venit la noi, știa trecutul nostru ...

”Sunteți din România ... veți vorbi astăzi, așa cum am înțeles, da?”

– **“Corect”**

– **“Vă sugerez următoarea strategie. Ar trebui să le spuneți că nu a fost vina voastră că nu ați plătit, pur și simplu nu ați avut banii, nu ați făcut acest lucru intenționat, noi toți știm că România este săracă, ar trebui să existe o excepție...”**

”România este bogată, domnule. Mulțumim pentru sfat”

– **“Dar...”**

– **“Aș prefera să mor în acest moment, decât să spun aceste lucruri. Multumesc”**

Încăperea era plină cu 140 de președinți și reprezentanți ai instituțiilor naționale din toată Europa, reprezentând sute de miliarde de euro ... **discursul României în Praesidia din Copa Cogeca a fost unul de succes, dacă luăm în considerare că nu s-a pus nici o întrebare și am fost votați din nou să aderăm.**

(Lucrând împreună cu Emil și Florentin, am avut onoarea să prezint situația pe care am pregătit-o, în numele lui ProAgro și al României. Acesta este cu certitudine unul dintre cele mai importante momente ale vieții mele).



Apoi au urmat fotografiile și toți ne-am îndreptat spre cocktail pentru a sărbători alegerea noului Președinte al Copa Cogeca (deja noi am mers la el și am discutat despre România).

Aluzii la nume ...

- “Româââââania, da.... Ei bine... pe cine cunosc eu din România? Dl. Botanoiu... este încă secretar de stat?”
- “Da... și este unul foarte bun” a comentat Emil ...
- “Știu, duce faimă bună aici în Bruxelles...”

- “În România aveți pe cineva ... Bac...”
- “Dl. Baci, Președintele Lapa”
- “Da, da. L-am întâlnit acum ceva timp. Cum l-ați descrie?”
- “Am o foarte bună părere, avem întotdeauna ceva de învățat de la cineva cu asemenea experiență”, am replicat, imaginându-mi-l pe Laurentiu Baci că-mi zâmbește.

- “Îl cunoașteți pe Stefan Nicolae?”
- “Da, clar”
- “Care sunt relația dvs cu el?”

– “Buna, atât de buna cât poate fi relația între patronate și sindicate. Ștefan este un om corect care a înțeles că agricultorul este plătit de către patronat și interesul comun este acela de a dezvolta agricultura românească în beneficiul tuturor părților implicate. Chiar Ștefan a subliniat în prima ședință de la MADR cât de important este să fim prezenți la dialogul civil European.”, explicat Emil.

– **”Aveți doar cuvinte bune de spus despre oamenii voștri, sunt ei atât de buni?”**, întrebă pe la sfârșitul serii **directorul Spaniol al Copa Cogeca.**

”Bineînțeles că sunt, v-am spus, vă vom surprinde cu calitatea experților noștri”

– **“E bine pentru ProAgro...”**

– **“E bine pentru România, domnule”**

– **“E bine pentru România, corect!” zâmbi el, ridică paharul și rosti un toast: “Pentru România!”**

PS. Acum noi așteptăm ca Guvernul României să finalizeze procesul și să ne permită să aplicăm pentru sprijinul care ne va permite să plătim la Copa Cogeca și să ne alăturăm acestei organizații. **Se întâmplă rar ca o țară să investească o sumă și să primească înapoi de 100 până la 1.000 de ori mai mulți bani pentru cetățenii ei. Nu-i așa că e o afacere bună pentru România?**

*ARBIO, Asociația Română pentru Biomasă și Biogaz, pe care am avut onoarea să o servesc în calitate de Președinte, este membră a Federației ProAgro. Reprezentantul ARBIO este de asemenea vicepreședinte al ProAgro, așa am ajuns în Bruxelles, reprezentându-l.

Nici eu nu cunosc toți oamenii din sectorul agriculturii, nici nu am prieteni sau dușmani. Eu pur și simplu îmi descriu experiența pe blogul meu, după cum o trăiesc.

Startup-uri și Piața Românească

Analiză de piață: Cele 3 „Românii” și în care din ele ar trebui să investiți

România are un potențial excelent pentru anii ce vin.

Înainte de a investi, alegeți cu grijă publicul-țintă.

Acum 10 ani... De câte ori mergeam la Raiffeisen Bank de pe Calea Moșilor, rămâneam surprins de faptul că un anumit departament era plin de clienți la ora 8:15 dimineață. Locuiam în apropiere și de câte ori intram în filială făceam la stânga și ajungeam la casierie unde era o coadă compusă predominant din doamne și domnișoare stând răbdătoare cu speranțele și așteptările pe care le aveau și care se putea citi în ochii lor. Liniștite și respectabile își verificau actele încă o dată înainte de a ajunge în fața casierului. Trebuia să aștept și de obicei mă retrăgeam pe un scaun galben de unde le puteam privi mai bine. Vedeți voi, aceste doamne și domnișoare așteptau bani din străinătate și eu încercam să înțeleg mai bine amploarea acestui fenomen. După 20-30 de minute de "cercetare" primeam și eu la rândul meu cei 20 de Euro pe care fratele meu, deloc bucuros de timpul său pierdut, mi-i trimitea din Grecia.

Aceasta era una din metodele neortodoxe pe care le foloseam pentru a înțelege România anului 2005. Mulți ani mai târziu am realizat că atunci eu eram martorul comunicării pe care 2 din cele 3 "Românii" o realizau...

Cele 3 "Românii" ale zilelor noastre

România de azi este rezultatul unei uniri realizate acum aproape 100 de ani. Astăzi, după aproape un secol, putem identifica 3 "țări" diferite ce coexistă într-una singură dar în care nu toate trei trăiesc aici. Diferențele dintre cele trei "țări" sunt semnificative din toate punctele de vedere: cultural, politic, economic și nu numai.

În 2015 putem împărți populația României în trei categorii*:

- 1. Europeanii”;**
- 2. Tradiționaliștii”;**
- 3. Emigranții**

Ar mai fi și subcategoria celor în tranziție...

Haideți să trecem în revistă caracteristicile fiecărei "Românii" de care vorbeam puțin mai sus.

1. "Europenii"

- "Țară" cu aproximativ 8 milioane de locuitori;
- Majoritatea locuitorilor pot fi găsiți în București și marile orașe ale României dar există chiar și în orașe mai mici sau în zone rurale;
- Veniturile lor sunt mult mai mari decât media națională. Estimarea mea (nefundamentată) este că ei produc 60-65% din PIB-ul României;
- Antreprenori, angajați ai multinaționalelor dar și ai companiilor cu capital românesc, experți IT, avocați, bancheri și consultați, funcționari publici și pensionari cu venituri mult peste medie, proprietari de proprietăți valoroase și nu în ultimul rând acei "săraci din punct de vedere oficial" dar care în realitate sunt destul de avuți...
- Au educație peste media României (aș spune chiar peste media europeană);
- Deja 20-30% din antreprenorii României au învățat să facă afaceri așa cum trebuie și care își construiesc afacerile în acord cu standardele și principiile internaționale;
- Aici vom găsi în general 3 subcategorii
 1. **Românii și străinii bogați;**
 2. **Cea mai mare parte a clasei mijlocii;**
 3. **Cei cu salarii mai mici (pentru moment) dar gata să urce în clasamentul veniturilor.**
- Cumpără proprietăți, consumă mult dar în același timp fac și economii pe care le pun în bănci;
- Urmând modele de viață (bune sau rele...), ei sunt cei care duc România înainte;
- Pot fi clienții voștri pentru comerț, servicii sau proprietăți. Aceștia vor fi primii care vor încerca ceva nou atâta vreme cât vor simți că se încadrează pe planul lor de viață.

- Tot ei vor fi cei cu bani pe care să-i poată cheltui impulsiv.

1,5 Cei aflați în tranziție

- Când am venit în România în 2004, "Europenii" erau probabil mai puțin de 3 milioane. Acum sunt aproximativ 8 milioane și numărul lor este în creștere;
- Există o adevărată mișcare socială prin care mulți români ținesc schimbarea vieții lor fie în România, fie în străinătate.
- O femeie ce a părăsit zona rurală în care s-a născut pentru a merge la oraș ca să învețe și să devină avocat nu-și schimbă doar viața ei ci devine un model în viața celor care o văd;
- Aștept ca România să crească din punct de vedere economic în anii următori și "Europenii" vor deveni din ce în ce mai mulți luând în considerare că există din ce în ce mai mulți români ce doresc să-și îmbunătățească viețile.

2. Tradiționaliștii

- "Țară" cu aproximativ 12 milioane de locuitori;
- parte dintre ei pot fi găsiți parțial în București și în principalele orașe ale României;
- Majoritatea trăiesc în orașe mai mici și predominant în zone rurale;
- Veniturile lor sunt mult mai mici decât media națională. Estimarea mea (din nou nefundamentată de statistici sau studii...) este că ei produc 30-35% din PIB-ul României chiar dacă sunt cu 50% mai mulți decât prima categorie;
- Proprietari de afaceri, muncitori, angajați ai multinaționalelor sau a companiilor naționale (dar în slujbe plătite mai puțin), furnizori de servicii locale, funcționari publici cu venituri mai mici, pensionari cu pensii inacceptabil de mici sau (milioane de) oameni ce trăiesc de pe urma ajutoarelor sociale. Aproape două milioane trăiesc într-o sărăcie extremă dar au convingerea că nu pot schimba acest lucru.
- Ce este interesant este că și această categorie se împarte în două subcategorii clare:

Tradiționaliștii A

- Au mare respect de sine, au grijă de familiile lor și încearcă să supraviețuiască cu demnitate în această lume chiar dacă nu le place sau nu se pot obișnui cu acest nou tip de capitalism;
- În afara marilor orașe veți găsi oameni ce au în proprietate casa în care locuiesc și care își muncesc pământul pentru a avea un venit legal chiar dacă nu sunt sofisticati;
- (Călătorind prin țară în calitate mea de consultant și broker am întâlnit mulți oameni decenti pe care i-am apreciat chiar dacă se semnau cu un X precum și pensionari ce încercau să trăiască cu o pensie de 80-100 € / lună și pe care îi respect mai mult decât mulți milionari pe care îi cunosc)
- Deși unii din ei lucrează în slujbe prost plătite își fac treaba bine chiar dacă nu sunt mulțumiți cu ceea ce fac;
- Pentru majoritatea din ei însă profesionalismul nu este cea mai mare virtute ci mai mult un fel de "obligație" pe care o îndeplinesc mecanic;
- Fără munca lor (nevăzută de cele mai multe ori) țara nu s-ar putea dezvolta;
- Când au posibilități materiale, nivelul lor de educație este la nivelul mediu național;
- Nu au o problemă cu situația actuală a țării, fie bună sau rea pentru că sunt obișnuiți s-o accepte fără prea multe comentarii. Același lucru se întâmplă și la nivel personal unde se mulțumesc cu puțin. "Asta este!" este răspunsul lor la întrebarea "De ce nu ceri mai mult?";
- Ambiția nu este caracteristică lor și tot ce-și doresc este liniște și lipsa problemelor. Cei ambițioși din această subcategorie țintesc categoria 1,5 a potențialilor "Europeni";
- Sunt foarte religioși și conservatori. Prietenoși din fire aceștia sunt patrioți, o calitate ce le oferă putere și mândrie.

Tradiționaliștii B

- Sunt "Tradiționaliștii" complet opuși celui alt segment, needucați și nepregătiți pentru viață, aceștia ar face orice pentru câțiva bănuți și strică frecvent imaginea României prin comportamentul lor;
- Educația lor este pur și simplu dezastruoasă;

- Într-o rară conversație sinceră cu cineva din această categorie va trebui să fiți de acord cu ei că statul nu le-a oferit încă oportunități egale cu ceilalți cetățeni;
- Își oferă lejer voturile în schimbul unor bunuri de mică valoare sau a mici sume de bani;
- Mulți dintre ei reușesc să câștige sume destul de mari de bani (nu întrebați cum...) pe care îi risipesc destul de repede;
- Mulți dintre ei sunt obișnuiți să trăiască în sărăcie fiind pur și simplu o alegere;
- Acest tip de oameni există mai mult sau mai puțin în orice țară din lume;
- ”Tradiționaliștii” sunt cei angajați în fabrici, care lucrează în agricultură sau în orice domeniu de activitate din România ce necesită muncă fizică;
- Sunt de fapt unul din avantajele României în U.E. pentru că România este o țară aproape de piețele Uniunii Europene și cererea de forță de lucru necalificată și plătită cu salarii mici este în continuare în creștere;
- Creșterea salariului minim la 400€ (net) / lună din 2025 va fi o mare surpriză ținând cont că cel puțin 8 milioane de oameni fac parte din acest grup de ”Tradiționaliști”;
- ”Tradiționaliștii” sunt clienții ”Bunurilor de consum cu mișcare rapidă” (Fast Moving Consumer Goods). Aceștia sunt baza clienților ce cumpără produse ieftine datorită puterii lor de cumpărare destul de redusă însă au început să adauge în coș și opțiuni de produse puțin mai scumpe, aceasta tendință reprezentând luxul pe care și-l permit. Cel mai important criteriu pentru cumpărarea unui produs o reprezintă recomandarea unui prieten. Plătesc pentru servicii doar când este absolut necesar în vreme ce cumpără diferite tipuri de proprietăți, cele cu valoare mai mică și calitate la limita de jos a acceptabilului;
- ”Tradiționaliștii B” cu bani (este posibil) vor fi cei care vor cheltui mulți bani pentru orice le va sări în ochi și care i-ar face să imite modelele de viață pe care le văd prin media. Ar putea plăti azi 5.000€ pe un ceas și mâine să nu aibă bani să-și plătească factura de electricitate. Cei fără bani nu participă la activitatea economică a societății.

3. Emigranții

- "Care este cel de-al doilea oraș românesc ca mărime?" "Madrid!" Asta îmi spuneau oamenii în 2008 când am participat la Târgul Imobiliar SIMA;
- Este o "țară" cu aproximativ 5 milioane de locuitori ce trăiesc în Marea Britanie, Franța, Italia, Spania, Canada, S.U.A, Grecia, etc.;
- Se estimează că circa 80-90% din ei au relații strânse cu familiile lor din România cărora le trimit aproape toate economiile;
- Între ei putem identifica zeci (dacă nu chiar sute) de mii care "au reușit" în străinătate și care au atins un nivel de bunăstare la care nu se așteptau;
- Să nu uităm că până de curând, cele mai luminate minți trăiau în afara granițelor României și chiar și acum mii de doctori sau alți profesioniști cu educație superioară migrează an de an;
- [Un studiu al Băncii mondiale](#) arăta în 2013 că cetățenii români ce trăiesc în străinătate au trimis în România echivalentul a 3,4 miliarde de dolari;
- Dacă adăugați și banii pe care aceste persoane îi folosesc de câte ori revin în România în vacanțe, estimarea mea (din nou fără să mă bazez pe vreun studiu) este că mai mult de 5 miliarde de euro sunt pompați anual în economia României. Vorbim de 3% din PIB ce se duc în consum și investiții (pentru că emigranții au tendința de a-și păstra banii în băncile din țările în care trăiesc). Adăugați proprietățile lor și prezența/influența lor economică și putem spune că aceștia controlează 5-10% din PIB-ul României;
- Emigranții și familiile din România lor investesc în mod tradițional în consum, bunuri de uz casnic, mobilier dar și în proprietăți. De fapt, în unele zone ale României măsura succesului unei persoane care a plecat să muncească în străinătate stă în hainele cu care este îmbrăcat, mașina pe care o conduce și proprietatea pe care o renovează, o cumpără sau o construiește.

Investind fără să înțelegeți potențialii voștri clienți: un eșec garantat

Nu contează dacă ești român sau străin. Dacă dorești să începi o afacere, un start up sau să investești în România, este absolut necesar să înțelegi cum este structurată societatea și modul de gândire și acțiune al oamenilor în diferite scenarii.

Am încercat mai sus să descriu pe scurt cele 3 Românii ce formează România de azi. Desigur că fiecare categorie include mai multe subcategorii și fiecare din ele se

identifică după zeci de alte aspecte dar sper că ați înțeles ideea despre ce se întâmplă și că ați reușit să identificați ținta potențială.

Ce este sigur este faptul că, dacă nu veți înțelege cine sunt clienții voștri nu veți reuși să proiectați corect un produs sau serviciu care să fie în acord cu nevoile lor, nu veți putea să-i puneți un preț corect sau să-i faceți marketingul așa cum trebuie, veți eșua în a construi canalele de vânzare corecte și per total veți avea un eșec garantat în încercarea de a intra pe piața românească sau de a vă extinde afacerea deja începută.

* Nu spun că ar fi bine sau nu să existe aceste categorii, eu nu fac altceva decât să le prezint așa cum le înțeleg. Acest articol nu are nimic de-a face cu politica sau orice altceva ci reprezintă doar opinia mea de consultant în afaceri.

Start-up-uri profitabile fără prea multă muncă.

Este oare posibil?

- ”Îmi pare bine să te cunosc! Numele meu este ..., probabil ai auzit despre mine. ”
- ”Salut! Numele meu este Ilias Papageorgiadis. ”
- ”Cu ce te ocupi Ilias? ”
- ”Ca familie, suntem activi în imobiliare, consultanță și comerț. Eu personal sunt mai activ în afacerile imobiliare și consultanță și am ca hobby energia regenerabilă... ”
- ”Frumos! Și eu sunt consultant și un îndrumător. După marele meu succes îi învăț pe alții cum să facă bani. ”
- ”Super! Care a fost marele succes de care vorbești? ”
- ”Am pornit un start-up de consultanță... ”
- ”Și ce inovație ai adus? ”
- ”Aveam relații și am găsit proprietarii unui proiect de energie regenerabilă, am găsit clienți, i-am adus împreună, clienții au cumpărat și am câștigat mulți bani fără prea multă muncă. ”
- ”Deci te pricepi la domeniul energiei regenerabile? ”
- ”Nu, dar am relații și am făcut bani. Toate site-urile mari vorbesc despre mine” (a menționat 10 website-uri din care 2 foarte cunoscute ceea ce m-a făcut să-mi fac griji referitoare la calitatea informațiilor pe care le oferă)
- ”Felicitări, dar ce faci tu se numește intermediere...”
- ”Nu, nu, desigur că nu! Este consultanță și acum ofer șansa la cât mai mulți să intre în această franciză pe care am creat-o și să înceapă să facă bani la fel ca mine, fără prea multe griji. Uite, aici este consultanta mea și partener în această franciză.”
- ”A creat înainte structuri de francize de succes?”
- ”Nu, dar a lucrat 3 ani într-o multinațională.”
- ”Făcând ce anume?”
- ”Consultanță.”
- ”Ce vârstă are?”
- ”26 de ani”
- ”Ok, așa să fie... Ce anume oferi francizaților?”
- ”Experiența mea și secretul despre cum să faci bani.”

- ”Ai participat în zeci de negocieri? Ai structurat cumva înțelegeri? Ai urmat vreo procedură ce duce la profit în mod repetat?”
- ”Nu, dar sunt inteligent și totul este în creierul meu.” spuse el arătând cu degetul spre cap.
- ”Deci îți vei clona creierul și-l vei oferi acestor oameni? Pentru că, în afară de faptul că ți-ai folosit relațiile și ai încheiat o tranzacție nu văd altceva.”
- ”Despre ce vorbești? Jurnaliștii au scris despre mine! Am apărut în mai multe articole (spuse el înșirând media în care apăruse) și chiar în web tv!”
- ”Deci dacă ai apărut în media, asta te face inteligent?”
- ”Nu te face?”

(Acesta este unul din momentele în viață în care știința nu mai are nimic de oferit cuiva ci doar Dumnezeu îl poate salva așa că mi-am văzut de treabă...)

Cea mai mare minciună: Promisiunea unor bani ce vin fără muncă

Fiecare eră are valorile și modelele sale. Din păcate, în această parte a lumii ideea universal valabilă a banilor obținuți cu ușurință se întâlnește cu problemele mentalităților trecutului. Majoritatea mediei a împământenit o explicație total greșită a valorilor care trebuie apreciate în viață: **”Ești bun dacă faci bani ușor și cu cât mai puțină muncă”**. Dacă muncești din greu sau ai eșecuri în afaceri, dacă nu ești bogat sau nu cheltui mulți bani, poți părea prost în fața majorității. Pe de altă parte, a avea bani (chiar și furați) te poate promova în elita celor ”cool”...

Această abordare este vizibilă și în modul în care 80% din media prezintă ”fenomenul start-up-urilor”.

1. Majoritatea dintre ele nu fac diferența dintre o nouă afacere și un start-up și le prezintă ca și cum ar fi același lucru.

O nouă măcelărie care vinde carne este o încercare de a face afaceri. Un start-up poate fi numită o măcelărie unde se implementează o inovație în afaceri precum cea a unor greci care îți permit să [vorbești online direct cu măcelarul](#), să-l privești cum îți pregătește comanda și ți-o expediază pentru a ajunge la tine în câteva ore. (Videoclipul este destul de ”diferit” dar acesta este marketingul lor...)

2. Promovează și laudă pe aceia care găsesc soluții în care nu investesc mai nimic, muncesc fără stres și fac o grămadă de bani.

Desigur, și eu am auzit despre un imigrant din Franța care și-a înregistrat un website cu numele său ca domeniu și după câțiva ani o companie multinațională a cumpărat website-ul cu 2 milioane de euro. Este acesta un om de afaceri? Procesul normal și sănătos al unei afaceri de succes sau a unui start-up poate fi găsit în [povestea despre Saladbox a lui Dan Isai](#). "Am muncit zi și noapte alături de soția mea" este prima lui propoziție. Altfel, aș adăuga eu, nu ar fi putut stabili baze solide pentru succesul său.

3. O nouă afacere sau start-up înseamnă inovație, planificare, multă muncă și probabil unul sau mai multe eșecuri anterioare. Majoritatea mediei pomenește doar poveștile de succes ce "se întâmplă ușor cu o idee magică a fondatorului ce a știut de la bun început că va avea succes"

În loc să explice că toți acei oameni de succes au muncit nenumărate ore, zile și luni și au avut mai multe eșecuri decât succese, citim că ar fi găsit soluții fără multă muncă sau că ar fi avut ideea fără a munci din greu ca ceilalți. NIMENI nu știe 100% sigur că un nou proiect va avea succes dar majoritatea jurnaliștilor (mulțumesc lui Dumnezeu că nu toți!) vorbesc despre oamenii de afaceri care ar fi știut de la bun început că au dreptate.

4. Nu toate ideile pot fi multiplicare

Dacă o familie a plantat fasole (în Botoșani de exemplu) mulți jurnaliști prezintă ca și cum familia sa ar fi găsit secretul magic al înavușirii, adăugând apoi detalii despre cât de mică a fost investiția și prezentând detalii despre venitul curent al acelei familii (uitând de obicei să menționeze că acea familie a muncit ani buni până să ajungă la acel nivel). Totul este gata! "Și tu poți avea la fel!" Desigur, ar fi un detaliu minor să menționezi că, dacă ai un teren în Călărași, Oradea, Craiova sau Brașov și climatul nu este bun pentru cultivarea de fasole, toată munca poate fi în zadar...

Deci în loc să explici detalii referitoare la procesul de alegere al legumelor corecte pentru climatul local, terenul necesar sau obstacolele și provocările pe care au trebuit să le depășească, jurnaliștii prezintă povestea ca și cum totul ar fost ușor și dacă ei au făcut-o și tu o poți face!

Toate de mai sus sunt reproduse de mulți ”experți” care de obicei nu prea știu despre ce vorbesc și din cauza cărora ne trezim cu noi afaceri create de oameni care au impresia că este ușor. **”Da, dar românii au nevoie să fie încurajați altfel sunt speriați.” mi-au spus unii. Eu propun însă să-i încurajăm, nu să-i mințim! Banii ușor obținuți fără muncă nu există în viața reală.** Poate fi doar o coincidență, o excepție sau cineva acționează doar ca un paravan pentru altcineva. Nu există rețetă de a te îmbogăți fără muncă, mai ales în Europa și chiar și mai mult în România sau în regiune. M-ați putea contrazice dându-mi exemple despre oameni din SUA ce s-au îmbogățit rapid... SUA sunt o altă poveste unde lucrurile pot într-adevăr să se multiplice rapid. Însă pentru fiecare american ce cunoaște succesul sunt cel puțin alți 100 care se chinuie în ciuda ideilor mari pe care le au sau a muncii pe care o depun.

Deci ce este rău cu banii ușor obținuți? Poate voi reuși în viață și-ți voi demonstra că greșești!

Corect! Sunteți mereu bineveniți să căutați noi modalități de a obține ușor bani, să jucați la loto sau să faceți orice altceva în viață cu condiția să nu influențați negativ viețile altora. Aduceți-vă aminte însă că **99,99% din cei care promit bani ușor de obținut se referă de obicei la banii ușori obținuți de ei de la VOI, aceia care-i cred...**

Substanță nu doar suprafață

Într-o lume care iubește să aprecieze și să judece doar după aparențe oamenii și lucrurile, dacă dorești să-ți pornești propria afacere sau să creezi un start-up, poate ar trebui să-ți amintești acest citat din Tommy Hilfiger: ”Nu este ușor de navigat pe drumul spre succes. Numai cu multă muncă, efort și pasiune este posibil să obții visul american”.

Start up sau o afacere nou înființată: Cele 6 diferențe majore

- ”Cu ce te ocupi?”
- ”Am înființat un start-up.”
- ”Cum ai defini acest start-up?”
- ”Este grozav! Lumea spune că ar trebui să căutăm investitori care să ne finanțeze ideile...”
- ”...dar tu cum ai defini start-up-ul tău?”
- ”Este o afacere nouă pe care am început-o.”
- ”Dar de ce este aceasta un start-up și nu doar o nouă afacere?”
- ”Toate afacerile noi sunt start-up-uri. Am auzit asta la 5 seminarii diferite și în plus, experții spun că este bine și cool să ai crezi un start-up.”
- ”Păi dacă experții o spun, ce mai contează dacă este adevărat sau nu? Nu am înțeles însă ce inovație aduci tu? Ce anume ai pornit?”
- ”O cafenea.”
- ”Și ce anume este nou în această cafenea?”
- ”Aranjamentul interior, scaunele, mesele... Totul este nou!”
- ”Dar de ce ar investi cineva în cafeneaua ta?”
- ”De ce nu? Facem o treabă bună, toată lumea zâmbește tot timpul și avem un plan de dezvoltare excelent. Am un consultant cu care lucrăm și care mi-a spus că putem transforma acest proiect într-un proiect de milioane în mai puțin de trei ani la fel ca multe alte start-up-uri lansate deja.”
- ”Cât te costă acest consultant?”
- ”10.000 de euro.”
- ”Super” Mai are nevoie de încă 99 de afaceri ca a ta pentru a face primul milion...”
- ”Păi dacă el face un milion, eu ce fac?”
- ”Tu vei avea un consultant milionar! Ce altceva mai dorești?”

Start-up-urile sunt afaceri diferite

În zilele noastre mii de oameni sunt încurajați să-și creeze propriul start-up, amăgiți de promisiunea că se vor îmbogăți rapid. Nimic mai fals... Realitatea este că nu există

bani obținuți ușor și fără multă muncă. În vreme ce adevărații experți informează clienții despre acest adevăr, sute de ”experți” v-ar spune orice altceva veți dori să auziți și care v-ar face să vă deschideți portofelele pentru a le recompensa ”expertiza”. Adăugați la asta și pe acei jurnaliști ce confundă start-up-urile cu afacerile nou deschise și expunerea pe care o obțineți prin intrarea în ”lumea start-up-urilor” și veți înțelege ce neînțelegere se creează...

Realitatea este diferită.... Haideți să vedem ce înseamnă de fapt un start-up! Ce nu se încadrează în aceste standarde sunt afacerile nou deschise și veți înțelege mai târziu de ce le-am separat:

1. Start-up-urile înseamnă inovație.

O afacere nouă ce nu aduce inovație este doar... o afacere nouă

Start-up-urile sunt definite de inovație. Dacă nu aduci inovație într-o afacere, aduci doar o afacere nouă și nu un start-up. Prin înființarea unui start-up dorești să aduci pe piață ceva ce există deja, dar la un preț mai mic, într-un mod diferit, mai eficient sau pe care îl transformi în ceva cu totul nou sau în ceva de care aveam nevoie dar nu aveam habar de acest lucru.

O firmă nouă de cosmetice ce folosește ingrediente ”speciale” nu este un start-up ci doar o nouă afacere. Un start-up ar putea fi o firmă nouă de cosmetice ce ar putea, de exemplu, să-ți recomande cosmeticele de care ai nevoie prin intermediul unei aplicații prin care trimiți o poză de-a ta, cu caracteristicile tale. (Știu că doar o poză nu oferă suficiente informații pentru a genera o recomandare pentru cosmeticele de care aveți nevoie, dar ați înțeles ideea mea, nu-i așa?)

Recent, [42 de start-up-uri au fost finanțate în Județul Ilfov](#) cu 25.000 de euro fiecare dar privind categoriile de activități menționate în anunț putem constata că majoritatea nu sunt inovative (birouri de arhitectură, magazine online de produse organice, etc.). Finanțarea a fost de fapt pentru afaceri noi și nu neapărat pentru

start-up-uri. (Nu că ar fi ceva rău în asta dar este mai bine să știm adevărul despre aceste afaceri și la ce anume să ne așteptăm de la ele.)

2. Start-up-urile au ceva ce nu poate fi copiat ușor

Dacă aveți o idee grozavă ce poate fi copiată cu ușurință în scurt timp, atunci afacerea ta nu este un start-up. O cafenea este o afacere pe care o poate încerca aproape oricine. [O cafenea cu mini-trenuri care îți aduc comanda la masă](#) este ceva nou dar totuși nu este un start-up pentru că oricine poate copia ideea. (Nu înseamnă că nu este o idee de afaceri bună și de fapt iubesc ideea cu care au venit!) Desigur o firmă poate fi profitabilă fără a fi un start-up, eu doar spun că ar trebui să știm cu exactitate ce anume face o firmă nouă.

3. Start-up-urile înseamnă potențial pentru o creștere rapidă.

Fără creștere rapidă, nu există start-up

Toți investitorii și firmele de venture capital caută idei ce pot avea o creștere rapidă, pentru o extindere inițial regională și ulterior continentală sau chiar globală. Iată de ce majoritatea start-up-urilor de succes sunt din zona IT, acesta fiind un sector ce se poate extinde rapid la nivel global.

Orice afacere în care avantajul competitiv nu poate fi replicat (avem nevoie de același proprietar, de aceiași angajați pentru a repeta aceeași muncă, etc.) este o afacere nouă de succes dar nu un start-up.

4. Start-up-urilor nu le pasă de profit

ci doar de valoarea acțiunilor pe piața de capital

Start-up-urile au nevoie să crească valoarea acțiunilor cât de repede se poate și de aceea de obicei reinvestesc profiturile în acest sens sau se dezvoltă cu pierderi. De la înființare, Amazon are pierderi mari sau, în cei mai buni an financiari, profituri minore. Pe de altă parte, Jet, marele lor rival în SUA a strâns 1 miliard de dolari pentru a putea fi competitiv.

Mare parte a start-up-urilor cunosc succesul, creează o mare bază de clienți / utilizatori după care sunt vândute altor companii mai mari sau își schimbă modelul de afaceri pentru a deveni companii normale.

5. Start-up-urile înseamnă o perioadă de 3-5 ani de muncă foarte grea

Start-up-urile reprezintă o cursă contra-cronometru. Câteodată, oameni diferiți din zone diferite ale lumii au aceeași idee iar cel care o poate pune finaliza și o va pune în aplicare înaintea celorlalți va fi primul câștigător. Potențialul de dezvoltare al companiei se "evaporă" de obicei în 3-5 ani deci oricine este implicat în dezvoltarea unui start-up (în special cele de succes) trebuie să muncească foarte mult pentru a ține pasul cu nevoile proiectului.

6. Start-up-urile sunt finanțate diferit de companiile normale

A. În vreme ce firmele normale se finanțează de obicei prin intermediul băncilor, al fondurilor europene/naționale sau își reinvestesc profitul, start-up-urile caută investitori privați, business angels, etc. Ați putea întreba care este diferența? Imensă, spun eu! O bancă are cu totul alte criterii decât un investitor. Când crezi un start-up trebuie să ții cont și să-ți ajustezi afacerea în funcție de ce anume doresc investitorii (de exemplu o cotă de piață mare și apoi un profit mare prin ieșirea din afacere în cel mai scurt timp) în vreme ce o companie normală trebuie să fie pregătită pentru a îndeplini condițiile unei bănci (garanții, securitate, etc.). Să nu uităm că orice creștere rapidă sperie de obicei bancherii...

B. Nu sunt mulți business angels în România ([Peter Barta](#), un expert de top a cărui rezultate au fost confirmate de piață, consideră că sunt mai puțin [de 100 din care doar jumătate din ei sunt activi](#)) deci nu vă așteptați ca investitorii să stea la coadă la ușa voastră pentru a vă finanța ideea...

C. Opțiunea de finanțare de tip **bootstrapping** (finanțarea pornirii unei afaceri noi cu puțin capital pus la dispoziție de către fondatori) pentru start-up-uri nu este

mereu disponibilă întrucât necesită niveluri mari de lichidități, ceea ce nu este mereu cazul. Dimpotrivă, multe afaceri noi se bazează pe bootstrapping. Start-up-urile ar putea apela și la finanțări de tip **crowdfunding** dar în țări precum România, această metodă de finanțare lipsește momentan și poate fi considerată doar o informație referitoare la ce se întâmplă prin alte țări.

Gândiți bine înainte de a alege

Sunt multe diferențe între un start-up și o afacere normală, start-up-urile nefiind companii normale dar care ar putea deveni în viitor. În vreme ce o companie normală este așa din prima zi, majoritatea oamenilor par a fi în confuzie în ce privește opțiunile pe care le au în alegerea următorului pas antreprenorial. În mod surprinzător, mulți antreprenori care au deschis o nouă afacere normală, au impresia că au creat un start-up.

Este vital să știți exact ce anume ați creat pentru a ști ce model să folosiți pentru a vă construi afacerea. Trebuie să decideți ce strategie veți folosi pentru a atinge nivelul de așteptare pe care îl aveți. Toate acestea vă vor ajuta să economisiți timp, bani și energie și aveți nevoie de toate informațiile când veți intra în lumea afacerilor.

Startup sau doar o nouă afacere: Cine ești tu? Ce ți se potrivește cel mai bine?

- ”Am participat la aproape toate evenimentele organizate în ultimii doi ani în București.”
- ”De ce? Este atât de greu să-ți găsești o prietenă?”
- ”Nu mă necăji, te rog... Am ascultat la evenimente pe aproape toți vorbitorii care au avut ceva de spus și am citit cam toate materialele ce au apărut online.”
- ”Și? Cum te simți acum că ești... aproape complet informat?”
- ”**Habar nu am de fapt... Sunt pur și simplu confuz.** Lăsând la o parte pe toți aceia care, ca un papagal, au învățat pe de rost o poveste de la alții și acum o repetă cuvânt cu cuvânt fără a înțelege despre ce vorbesc, **am auzit și multe lucruri interesante și am constatat că mulți vorbitori oferă valoare prin intermediul unor mari idei sau teorii.**”
- ”Sunt de acord cu tine și mă bucur că și tu i-ai observat!”
- ”Dar dacă pui cap la cap toate aceste teorii... Uite, le-am scris aici... **În cele mai multe cazuri experții se contrazic unii pe alții și ideile lor sunt de cele mai multe ori total opuse...**”
- ”Cunosc sentimentul. Am fost în aceeași situație când am început să conduc campanii politice în anii 90 în Grecia sau când am venit în România în 2004...”
- ”Mă simt acum... ”prea educat” și... pierdut... Prea multă teorie...”
- (În această parte a Europei, un viitor antreprenor de sex masculin de obicei ”le știe pe toate” așa că onestitatea și lipsa de egoism a prietenului meu reprezenta deja un foarte bun început...)
- ”Hai să privim lucrurile dintr-o altă perspectivă!” i-am spus eu.
- ”Ok...”
- ”Acești oameni serioși vin cu idei care-ți plac sau cu care ești de acord, le respecti sau le găsești folositoare, corect?”
- ”Corect!”
- ”Hai să ne gândim la aceste idei ca la niște rețete de mâncare și imaginează-ți că mai mulți șefi bucătari îți propun cum să gătești un anumit fel de mâncare..”
- ”Ok.”
- ”Eu sunt grec și tu ești român.”

- ”Dar și tu ești român, Ilias!”
- ”Parțial da, am devenit și român... Dar am fost crescut în Grecia și sunt obișnuit cu dieta mediteraneeană, ceea ce nu este cazul tău. Ar trebui să plătesc 100€ ca să te văd mâncând salată în vreme ce eu nu pot trăi fără ea... Pe de altă parte, eu nu sunt fan al mămăligii, ca să dau doar un exemplu. Niciunul dintre noi nu greșește ci vorbim doar de gusturile personale și de cine anume suntem fiecare dintre noi...”
- ”Care-i ideea ta de fapt? Exemplul tău îmi produce foame în acest moment!”
- **”Ideea mea este că tu îi ascuți pe toți acești oameni inclusiv pe mine fără să introduci în ecuație cel mai important element...”**
- **”Care este...”**
- **”TU!”**
- ”Eu?”
- ”Tu, prietene! Trebuie să faci un pas înapoi și să decizi cine ești tu de fapt! Apoi poți lua toate aceste idei și propuneri grozave și să le analizezi pentru a vedea CE ȚI SE POTRIVEȘTE CEL MAI BINE. Exact așa ai face și cu o rețetă pentru că nu mănânci chiar orice ci doar ce-ți place, nu-i așa?”
- ”Și pot să resping idei bune doar pentru că nu mi se potrivesc?”
- ”Desigur! Este o abordare bună și sănătoasă pentru că vei alege doar ideile cu care ești confortabil. **La urma urmei, nicio idee nu funcționează bine dacă tu nu ești confortabil cu ea! Nimic nu aduce rezultate dacă este rezultatul unei acțiuni mecanice făcută fără dorință reală!”**
- ”Deci toți acești experți greșesc?”
- ”Nu, ei au dreptate în principiu. Dar succesul vine dacă ajustezi ideile lor la propria ta realitate, la valorile tale și la modul în care înțelegi tu lumea.”
- ”Dar am eu dreptul să pun la îndoială expertiza lor?”
- **”Ai OBLIGAȚIA de a pune la îndoială totul și să păstrezi doar ce ți se potrivește. Alternativa ar fi ca și cum ai purta pantofi prea mari sau prea mici decât piciorul tău doar pentru că cineva ți-a spus că-ți vin bine...”**

Cine ești tu?

România de azi nu este România anilor 90 sau cea pe care am găsit-o în 2004 când am ajuns aici. Nu este nici măcar țara din criza profundă a perioadei 2009-2011. În 2016 sau 2017 PIB-ul României va fi mai mare decât cel al Greciei și va deveni astfel

liderul economic al Europei de Sud-Est, cu un mare potențial pentru anii următori.

[\[Analiză de piață: Cele 3 „Români” și în care din ele ar trebui să investiți\]](#)

În acest nou mediu economic auzim zi de zi din ce în ce mai multe voci referitoare la care ar trebui să fie direcția corectă a afacerilor noastre sau chiar direcția noastră ca oameni. Dar când vorbim despre un startup, o nouă afacere sau extinderea unei afaceri curente, există un element comun pentru fiecare: **Trebuie să muncești mult pentru a reuși!** Dacă cineva o să vă spună altceva, fie vă minte fie habar nu are despre afaceri.

Deci care este standardul pentru toți?

1. Mediul de afaceri
2. Munca grea necesară

Restul trebuie adaptat în acord cu cine anume ești tu!

Startup sau afacere nouă? Ce ți se potrivește mai bine?

Mai sus vorbeam despre cele [6 mari diferențe dintre startup-uri și afacerile nou înființate](#). Mulți le confundă deși sunt înființate după principii diferite și conduc către destinații diferite. Am primit multe mesaje de la oameni ce cereau mai multe informații despre acest subiect dar și de la zeci de alți oameni care erau curioși să afle ce anume li se potrivește.

Hai-deți să ne enumerăm principiile de bază:

1. 99% din noile afaceri nu sunt startup-uri.

(Desigur, media vorbește despre cei 1%, dar să nu uităm că noile afaceri sunt de 100 de ori mai numeroase.)

2. Ai încercat să-i înțelegi pe ceilalți? Ai observat ce făceau alții și o idee ți-a venit în minte, despre cum ai putea face lucrurile altfel sau mai bine? Dacă da, atunci ai putea pune bazele unui startup.

3. Ți asumi riscuri în viață? Ești pregătit să pierzi? Dacă da, atunci poți încerca un startup.

(Atenție: Nu am întrebat dacă riști în general în viață pentru că sunt mii de oameni gata să riște dar care dispar de îndată ce eșecul le bate la ușă)

4. **Dorești să deschizi o nouă piață sau chiar să schimbi lumea?** Dacă da, atunci poți opta pentru un startup.
5. **Ești egoist sau încăpățânat (într-un mod pozitiv desigur...)?** Dacă da, un startup ți-ar putea permite să-ți dovedești valoarea și să-ți pui în evidență ego-ul.
6. **Ești prudent și conservator?** Poți să uiți despre opțiunea de a avea un startup! Ai mai multe șanse să ai succes cu o clasică nouă afacere.
7. **Ești bun în vânzări?** Ai talent în acest domeniu? Dacă da, destinația ta normală ar trebui să fie o nouă afacere normală unde îți poți pune în valoare acest talent. Ai putea însă să fi partener într-un startup al altcuiva și să te ocupi de vânzările de acolo...

(Este foarte interesant faptul că marea majoritate a startup-urilor de succes nu au avut la bază talentul în vânzări al fondatorului sau fondatorilor. După ce ideea a fost considerată una cu potențial, aceștia au angajat pe alții ca să vândă. Sunt foarte rare cazurile în care inovația și talentul în vânzări au provenit de la aceeași persoană.)

8. **Ești un artist?** Dacă da, startup-urile pot acomoda modul tău diferit de gândire și să-l transforme într-o viitoare afacere.
9. **Ești atent la detalii?** Dacă nu, ai nevoie lângă tine pe cineva care este sau ai nevoie ca să muncești mult mai mult pentru a reuși (în special într-un startup). Dacă da, ambele opțiuni ți se potrivesc.
10. **Pleci de la premiza că dorești o afacere nouă care să asigure un trai decent pentru tine și familia ta?** Dacă da, atunci poți să uiți de startup-uri. Cu o abordare mai cu "picioarele pe pământ" îți vei mări șansele de succes.

Nu în ultimul rând:

- (Nimeni nu stă cu ochii pe tine, este vorba aici doar despre tine acum...)
- **Ești capabil sau dorești să muncești foarte mult în următorii 3 – 5 ani ai vieții tale?** Dacă da, atunci poți să te gândești la un startup.
- Un volum mare de muncă poate conduce la înființarea unei afaceri normale...
- Dacă gândești ceva de genul "Nu doresc să muncesc prea mult / nu vreau să mă agit / am alte priorități în viață" ar trebui să eviți deschiderea unei afaceri în general. Șansele să pierzi bani sunt aproape duble față de medie...

"Cine ești" determină tipul de afacere și limitele tale

Oamenii de succes ar putea avea toate caracteristicile de mai sus sau dimpotrivă, opusul acestora! Important este să abordezi noua ta afacere în funcție de CINE EȘTI! Vei constata apoi că toate sfaturile vor arăta diferit iar tu vei fi capabil să-ți creezi o strategie bazată pe caracterul tău și nu pe idei de tipul "wishful thinking" venite de la oameni ce nu au idee CINE EȘTI ȘI CE ȚI SE POTRIVEȘTE.

CINE EȘTI determină și ce afacere vei crea. Va seta limitele tale în noul proiect, fie că este startup sau afacere nou înființată. "Dar mai mulți îmi spun însă că trebuie să-mi depășesc limitele pentru a reuși." Da și aceasta este o abordare corectă. Eu însă te-aș întreba cum ai putea să-ți depășești limitele atâta vreme cât nu le cunoști? **Cum ai putea să construiești un startup sau o afacere de succes fără a ține cont de abilitățile, plusurile sau minusurile tale?**

Dacă îți poți alege mâncarea în funcție de gusturile și dorințele tale (nu introducem în ecuație eventualele criterii referitoare la sănătate...), de ce nu ai putea face același lucru cu afacerea ta?

Startup sau o nouă afacere cu mai mulți parteneri: 10 sfaturi pentru a avea o colaborare de succes

- ”Am pornit un nou proiect și am avea nevoie de consultanța ta.”
- ”Mi-ar face mare plăcere! Din câți oameni este formată echipa voastră?”
- ”3.”
- ”Și cine face ce anume?”
- ”Toți facem de toate. Suntem la început.”

...

- ”Eu voi produce iar ea va vinde.”
- ”A mai vândut ceva înainte?”
- ”Nu mult dar se va descurca.”
- ”Ai 10 ani experiență în vânzări. De ce nu te ocupi tu?”
- ”Și ea ce o să mai facă atunci? Nu ar mai avea rost parteneriatul atunci.”

...

- ”Avem un startup grozav!”
- ”Super! Felicitări! Cine mai este în el?”
- ”Suntem 3 persoane, toți programatori.”
- ”Și atunci cine vinde?”
- ”Vom vedea... Unul dintre noi.”
- ”Din câte îmi dau seama ar fi perfect ca voi trei să fiți încuiați într-o cameră pentru a putea crea un proiect nou extraordinar. Dar aveți nevoie de cineva care să vândă...”

Roluri neclare și lipsa onestității: două motive aflate în primele 5 motive pentru care noile firme sau startup-urile eșuează

Am creat în ultimii 22 de ani mai multe firme și câteva startup-uri și totodată am oferit sfaturi sau consultanță pentru mai mult de 300 de firme din diferite sectoare de activitate. Acestea din urmă le-am studiat competiția și le-am urmărit evoluția, fie că a fost pozitivă sau negativă. Am creat în baza acestei experiențe o listă cu cele mai importante motive pentru care startup-urile eșuează și două din primele 5 motive ca importanță sunt rolurile neclare ale celor care participă la lansarea unei noi afaceri și lipsa de onestitate.

Toate afacerile noi sau startup-urile necesită un volum mare de muncă grea dar au nevoie și de o bună echipă pentru a reuși. Afacerile din zilele noastre sunt mult mai complicate decât erau acum 20 de ani, 10 ani sau chiar acum 5 ani. Dacă cineva vă va spune altceva fie vă minte fie habar nu are despre afaceri. Este adevărat că România are un mare potențial în mai multe sectoare dar, fără a avea o bază solidă, va fi dificil să exploatați acest potențial.

10 sfaturi pentru o colaborare de succes

”Deci ce trebuie să facem?” este întrebarea următoare pusă la seminarii și workshop-uri. Haideți să răspundem acestei întrebări cu onestitate și nu cu minciuni ambalate frumos pentru că, dacă acceptăm minciuni astăzi, realitățile viitorului vor fi ca un duș rece și ne vor trezi la realitate.

1. Înainte de orice, așterne pe o foaie de hârtie cine ești cu adevărat

Sunteți unul, doi, cinci sau o întreagă echipă de fotbal... Super! Să începem cu lucrurile de bază:

- Luați fiecare dintre voi două foi de hârtie;
- Scrieți pe o foaie punctele voastre slabe și tot ceea ce nu vă place să faceți;
- Pe cea de-a doua așterneți toate abilitățile voastre și lucrurile ce vă fac plăcere să le faceți.

Făcând acest lucru, 50% din problemă este rezolvată! Ai deja un ghid care îți arată cine poate să facă și ce anume, dar vei afla și ce anume să eviți pe viitor. Vei afla totodată și [dacă tu sau echipa ta se pretează mai bine la un startup sau la o nouă afacere.](#)

2. Fii sincer

Întoarce-te la primul punct! Ai cumva impresia că cineva din echipa ta nu spune adevărul? Spune-i că ai întrebări referitoare la una sau mai multe din afirmațiile sale. Discută deschis problema de față cu ceilalți pentru că aici nu este vorba de a pune pe cineva în inferioritate sau de a deconspira pe cineva ci este un pas absolut necesar. **O afacere nouă nu poate avea la bază neclarități, secrete sau minciuni.**

3. Echipele de succes sunt construite din oameni diferiți

Să ne imaginăm o echipă constituită din 4 persoane.

- Am putea avea succes cu 4 generali dar fără a avea vreun soldat?
- Am putea avea succes cu 4 soldați și niciun lider care să-și asume strategii sau responsabilități?
- Cum ar fi dacă am avea doar visători și nimeni cu picioarele pe pământ? Sau invers...
- Ajută cumva dacă am avea doar oameni buni în vânzări și nimeni care să producă ceva de vândut? Sau invers!

Este vital pentru succesul vostru viitor ca echipa voastră să includă oameni cu pregătiri și calități diferite (vă trimit din nou să recitiți primul punct...). Într-un scenariu în care sunteți toți la fel, veți avea nevoie de cineva diferit de voi pentru că altfel veți realiza în curând că doar unul sau doi dintre voi fac ceea ce le place iar ceilalți fac lucruri care trebuie făcute dar cu care nu sunt foarte mulțumiți sau nu le pot face bine.

4. Asigurați-vă că toată lumea este implicată 100%

Voi spune acest lucru de 1.000 de ori: [o afacere nouă sau un startup înseamnă enorm de multe ore de muncă grea! Cine vă spune altceva vă minte pur și simplu.](#)

Am văzut în multe cazuri echipe ce au pornit la drum dar destul de repede unul sau mai mulți din cei implicați s-au retras sau au încetat să mai fie activi în proiectele începute pentru că erau deja implicați în multe alte activități. Asigurați-vă că toți din echipă înțeleg că fac parte dintr-un proces ce necesită multă muncă și devotament. Este păcat să constăți că ai probleme din cauza cuiva pe care te bazai și care a abandonat când aveai mai multă nevoie de acea persoană...

5. Decideți: Startup sau o afacere nouă?

Știți mai mult sau mai puțin cine sunteți și care este profilul fiecăruia din cei care formează echipa voastră. V-ați asigurat totodată că toți sunt implicați în proiect și de aceea acum ar fi momentul să optați pentru tipul de afacere. Startup sau o nouă afacere? [Un startup este o poveste foarte diferită față de afacerile noi și sunt mai multe lucruri care diferențiază aceste două noi proiecte.](#)

”De ce este atât de important?” sunt întrebat frecvent. Cum poți să-ți construiești strategiile și să împarți rolurile și sarcinile dacă nu știi ce dorești să obții? Un startup va fi vândut pentru a atrage investitorii de tip business angels în vreme ce o afacere normală va crește de la sine. Alege-ți drumul pentru ca toți să înțeleagă care este ținta.

6. Înțelegeți-vă pentru un plan de afaceri sau o strategie principală

Multe afaceri noi eșuează pentru că nu au o strategie de bază care să fie acceptată și respectată de toți. Chiar și după un succes inițial, partenerii nu se vor înțelege și vor avea abordări diferite pentru următorii pași ceea ce inevitabil va duce la neînțelegeri ce nu vor fi rezolvate amiabil. Dacă vă decideți pentru o direcție de urmat, sfatul meu este să-l puneți pe hârtie și toată lumea să semneze acea hârtie.

Scripta manent!

7. Identificați ”fișa postului” pentru fiecare și calculați bine costurile

(Probabil cea mai importantă măsură!)

O persoană responsabilă cu vânzările într-un startup are o valoare mai mică decât într-o afacere normală. Un programator este mai important într-un startup în vreme ce un contabil este la fel de necesar în ambele scenarii. Cine face ce anume? Puneți pe hârtie responsabilitățile fiecărui post în parte și calculați veniturile ce le vor obține pentru munca lor. Comisioanele pentru vânzări trebuie menționate și înregistrate chiar dacă sunt plătite sau nu. Chiar dacă nimeni nu este plătit, trebuie să știți mereu cine și ce anume a oferit pentru a atinge succesul. Cunoscând costul pe care îl implică plata tuturor ați putea să planificați cine și ce primește într-o a doua etapă a proiectului. Veți putea evita ca persoanele care au oferit cel mai mult să devină frustrate sau să se simtă jignite. Fără motivație, noua afacere se poate transforma rapid în noul eșec...

(P.S. Da, aceasta este valabil și pentru cei care țin pagina de Facebook, etc. Dacă doriți să-și facă bine treaba, trebuie să țineți cont de un eventual buget lunar chiar dacă acesta face acum treaba gratuit. Dacă este Social Media este importantă pentru voi, nu ar trebui să subestimați oamenii care fac această muncă.)

8. Externalizați dacă puteți

Nu trebuie să faceți totul singuri. De obicei, toate proiectele serioase realizează după primele 6 luni că trebuie să focalizeze pe unele sarcini și că trebuie să externalizeze altele. În ziua de azi poți găsi destul de repede soluții cu costuri rezonabile pentru multe probleme. La urma urmei, ai o echipă mică și nimeni nu se așteaptă să puteți face totul singuri, nu?

9. Țineți o evidență detaliată a banilor cheltuiți

Evitați să funcționați pe principiul ”suntem prieteni”! Afacerile sunt afaceri, prietenii sunt cu totul altceva. Că aveți un startup sau o nouă afacere, țineți o evidență detaliată a cheltuielilor și a veniturilor firme indiferent de sumă. Veți putea astfel să întăriți încrederea partenerilor, să cunoașteți sursele de cheltuieli și venituri a firmei și să înțelegeți de unde puteți reduce costurile.

10. Aveți nevoie de un bun contabil și de un bun avocat. Cel puțin...

Nicio firmă nu poate rezista fără un contabil bun sau fără un avocat decent. Am văzut zeci de afaceri de succes distruse de contabili nepregătiți sau de avocați dezinteresați. Adevărat, contabilii sau avocații buni vor costa puțin mai mult dar este bine să vă asigurați că afacerea voastră nu va suferi din cauze externe.

Dacă puteți colabora cu mai multe persoane-cheie cum ar fi consultanți, experți în fondurile europene, etc., este și mai bine. Dacă nu, încercați să culegeți cât mai multe informații și rămâneți deschiși la noi oportunități.

Explicațiile bune fac prieteni buni

Există un vechi proverb grec ce este valabil și în scenariul în care 2 persoane sau mai multe colaborează la un proiect: Bunele intenții nu sunt suficiente.

Un sfat prietenesc de la cineva care a colaborat cu succes cu mulți oameni dar și care a simțit pe propria piele consecințele unor colaborări nefericite: Orice problemă sau neînțelegere ce azi este mică, devine mâine o mină pentru afacerea ta.

Este un lucru să înțelegi pe cineva și să fii înțelegător și cu totul altceva să ascunzi sau să accepți lucruri greșite.

Startup sau o nouă companie:

”Un instrument bun la toate”: Ultima minciună despre marketing, promovată drept adevăr

Lumea de azi este de 1.000 de ori mai complicată decât mediul destul de complicat în care au trăit părinții noștri. Dacă decizi să intri în afaceri, indiferent dacă vei crea o nouă firmă sau un startup, marketingul va rămâne mereu o prioritate și o provocare.

- **Este o prioritate** pentru că fiecare firmă trebuie să-și prezinte corect produsele sau serviciile pentru a atrage atenția potențialilor clienți. Altfel vânzările vor fi mici sau chiar nu vor exista...
- **Este o provocare** deoarece criteriile după care clienții aleg firma ta se schimbă mereu și nu sunt întotdeauna ușor de înțeles. În plus, vechile metode ce produceau rezultate nu prea mai funcționează...

Ce este marketingul?

Dacă vei întreba 1.000 de oameni ce este marketingul cel mai probabil vei obține între 900 și 1.100 de răspunsuri și interpretări diferite. Există desigur oameni care au studiat această știință dar, cu tot respectul, din sutele pe care le-am întâlnit, doar o fracțiune din ei sunt capabili să înțeleagă mecanismele marketingului și să ofere soluții bazate pe datele reale ale problemelor.

În vreme ce oamenii identifică relativ ușor alte calități și profesii, când vine vorba despre marketing lucrurile nu sunt chiar atât de clare... Iată de ce: Doar cineva care a studiat medicina poate avea calitatea de doctor în vreme ce un expert în marketing poate fi pur și simplu... oricine.

Prea mulți tipi ”cool” probabil pentru că poziția de prim ministru nu este vacantă...

A devenit ”cool” zilele acestea pentru mii de oameni să fie ”experți”, ”antrenori”, ”mentori”, etc. Probabil se datorează faptului că poziția de prim-ministru nu este vacantă și avem alegeri la fiecare 4 ani (cu excepția Greciei). În afara unei minorități care chiar știe ce vorbește, experiența mea de mai bine de 20 de ani îmi spune că

marea majoritate habar nu are despre viață, afaceri, probleme, soluții și unde anume marketingul intră în ecuație. Dornici să obțină niște bani obținuți repede și ușor, aceștia văd doar suprafața lucrurilor și așavăd ei și lumea.

Ține cont de modul în care media caută noi subiecte ce atrag audiență și adaugă faptul că majoritatea jurnaliștilor nu au cum să cunoască detaliile fiecărui subiect. Nu este deci o surpriză că marea majoritate a mediei nu cunoaște diferența dintre un startup și o nouă firmă și promovează tot felul de ”experți de top” ce spun tot felul de lucruri fără a argumenta în vreun fel.

[\(Acest lucru se întâmplă pretutindeni de fapt... Iată o știre recentă despre un ”expert de top” pe care Fox News îl recomanda ca fiind un expert în contraterorism ce care a lucrat 27 de ani pentru CIA. Toată povestea era de fapt o minciună și FBI l-a arestat pentru fraudă.\)](#)

Cea mai nouă minciună ce a aproape a devenit un ”adevăr universal” în ultimii ani

Media are însă nevoie mereu de lucruri noi... În vreme ce profesioniștii serioși au propria piață, clienți și rezultate, restul încearcă să supraviețuiască (de obicei) evitând munca serioasă. Observ însă că folosesc mai nou minciuna ”soluției universale aplicabilă fiecărui om, fiecărei firme, fiecărui produs sau serviciu”.

Aceștia vând ”soluții de marketing ușor de aplicat” ca și cum toată lumea este la fel și au aceleași nevoi. Desigur, dacă ești atent și prudent vei realiza că majoritatea folosesc vorbe goale de conținut dar care par ”cool”. Problema este însă că mulți antreprenori încep să creadă că există soluții simple pentru probleme complicate, probleme ce se modifică permanent. ”De ce ai munci de fapt din greu când lucrurile se pot rezolva cu ușurință?”

Această minciună îți garantează eșecul dar vei realiza acest lucru când va fi prea târziu...

O minciună oferită ca adevăr universal valabil

Aceasta este o minciună convenabilă ”aruncată” oamenilor ce nu au obligația să știe despre ce este vorba și deci nu necesită argumente serioase. A fost spusă de atâtea ori

încât aproape a devenit un adevăr universal valabil. Mulți ”experți” sunt aici ca să-ți vândă ”Sfântul Graal” al marketingului ce-ți va schimba viața...

Dar indiferent ce-ți vor spune mincinoșii, [ultimul care a descoperit Sfântul Graal a fost... Indiana Jones](#). Deci dacă nimeni nu te strigă ”Indie” aș dori să-ți reamintesc că minciuna de care aminteam mai devreme nu-ți va rezolva problemele, nu te va ajuta în carieră și nici nu te va ajuta să-ți îndeplinești visele...

[Ai nevoie de muncă susținută](#) pentru a știi ce trebuie să faci, pentru că ești un caz unic, cu probleme diferite, provocări și obiective.

Lecții din greșelile Greciei

Grecia, Februarie 2015: ”Speranță vs. Cruda realitate”. **Oare Paulo Coelho are dreptate?**

02 Feb 2015

Octombrie 1981, Atena, Piața Constituției. Într-un discurs istoric, liderul Partidului Socialist PASOK Andreas Papandreu a promis grecilor că toate visurile lor ar putea deveni posibile. Sute de mii de voci au strigat “EOK kai NATO, to idio syndikato” (Uniunea Europeană și NATO sunt același sindicat) [ca răspuns la discursul lui Papandreu ce anunța renunțarea la orientarea pro-vestică în schimbul unor experimente incerte.](#)

Însă de îndată ce s-a instalat la putere, Papandreu a acționat în direcție opusă celei promise. A întărit prezența Greciei în U.E. și pentru a susține economia slăbită, a obținut pentru prima oară fonduri europene pentru o țară europeană de la Marea Mediterană. Nici nu mai trebuie să amintim faptul că Grecia nu a părăsit NATO. În 8 ani, datoria publică a Greciei a crescut de la 25% la 85% din PIB. Milioane de cetățeni greci au putut să-și schimbe statutul social într-un mod fundamental și grecii s-au obișnuit cu ideea că statul se poate împrumuta pentru a redistribui împrumuturile în interiorul granițelor sale.

O mentalitate greșită, o viață mai bună

Pas cu pas, printr-un proces de schimbare a societății, a educației și a abordării vieții, muncii și a afacerilor, o nouă mentalitate s-a instalat în mințile a cel puțin 30-50% din greci. ”Profitul” a căpătat un renume prost și calea cea mai ușoară de a te îmbogăți a fost să lucrezi sau să interacționezi în afaceri cu statul. Grecia a intrat în zona Euro în 2002 complet nepregătită și ținta principală a devenit creșterea consumului la standardele europene, pentru ca grecii să aibă un trai mai bun.

În 2009, ultimul an înaintea prăbușirii financiare, Grecia aproape și-a atins ambițiosul plan. În vreme ce opoziția se plângea de sărăcie, țara condusă de Kostas Karamanlis se situa în primele 26 de țări ale lumii din punctul de vedere al bogăției și consumul atingea 94% din media europeană. Cum a ajuns aici? Cu exporturi foarte

slabe, importuri masive și un deficit bugetar imens de aproape **36 miliarde de euro doar în acel an!** Echivalentul datoriei publice a României în acel an.

Datoria totală a fost de aproape 350 de miliarde de euro, parte din acesta fiind cauzat de mari scandaluri economice în care erau implicate și companii europene.

Austeritate fără viitor

La alegerile de la începutul lunii Octombrie 2009, grecii obișnuiți să voteze cu populiștii care una spun și alta fac, au votat majoritar cu fiul lui Papandreu, Giorgios, care le-a promis că încă mai sunt bani. Mai târziu a nuanțat această promisiune spunând că ”încă sunt bani dacă știi unde să-i cauți”. A realizat însă adevărata situație după alegeri și a semnat în Mai 2010 un angajament cu creditorii internaționali (troika) înainte ca țara să intre în faliment.

Grecia a avut nevoie de reforme majore însă Papandreu nu a avut intenția să le implementeze. [A pierdut destul de repede controlul și guvernarea când a propus un referendum ce privea viitorul țării.](#)

În Iunie 2012 Antonis Samaras și partidul său conservator a preluat conducerea țării. Și el a promis că va negocia cu cei care au împrumutat Grecia și că va stopa austeritatea, dar a făcut exact pe dos. Foarte puține reforme au fost implementate în vreme ce mai mult de un milion de greci și-au pierdut slujbele și salariile și pensiile au fost tăiate. Statul însă a rămas neatins. Mai mult de 200.000 de bugetari au ieșit la pensie și doar aproximativ 3.600 au fost concediați. Pentru a echilibra cât de cât finanțele extrem de sărace, s-a ales soluția introducerii de taxe mari și deși cifrele macroeconomice au început să se îmbunătățească, la sfârșitul lui 2014 o stare alarmantă a societății a început să iasă la suprafață:

- Mai mult de 1,5 milioane de șomeri, 65% tineri;
- 1-1,5 miliarde de euro / lună taxe noi neplătite (grecii nu le mai puteau plăti);
- 2,5 milioane de salariați și 3 milioane de pensionari;
- Aproximativ 50 de miliarde de euro veniturile anuale ale statului;
- 28 de miliarde de euro / an pentru bugetul de pensii din care 15 miliarde de euro suportate din bugetul de stat.

În vreme ce țara a avut un an excelent pentru turism (23 de milioane de turiști străini în 2014), economia abia a reușit să atingă o slabă creștere pozitivă.

Alexis Tsipras, ”magicianul suprem”

În Iunie 2014, Samaras (63 de ani) a pierdut alegerile pentru Parlamentul European și și-a schimbat abordarea: fără reforme grele, ”austeritatea trebuie să înceteze”. În Decembrie, Samaras a ales să nu finalizeze noul acord cu creditorii internaționali întrucât aceștia au identificat noi găuri în buget ce trebuiau acoperite cumva. Fără reforme, singura soluție rămânea introducerea de noi taxe. A încercat să obțină alegerea unui nou președinte de către Parlament și când a realizat că nu va putea acest lucru, a anunțat alegeri anticipate. Mesajul principal de campanie ”Alexis Tsipras și partidul său de extremă stângă va distruge Grecia” a fost ignorat de alegători însă.

Alexis Tsipras are 40 de ani. Este adesea acuzat că îl imită pe Andreas Papandreu chiar și în modul de vorbire. Partidul său Stryza a crescut în doar 5 ani de la 4,5% la 36%, primind voturi în general de la cei care votau înainte cu partidele de stânga. Programul său de guvernare a fost anunțat în Septembrie 2014 în Tesalonic și costurile au fost estimate la 12 miliarde de euro cu promisiunea că nu vor fi introduse noi taxe pentru populație. Chiar și când devenea clar că va câștiga alegerile din Ianuarie 2015, acesta a continuat să promită aproape de toate pentru toată lumea. A garantat totodată că Grecia nu va părăsi zona Euro, un lucru de altfel dorit de majoritatea grecilor.

Probabil aflați în cel mai critic moment din istoria lor, grecii au votat să rămână în zona Euro dar fără taxe și austeritate așa cum a promis Tsipras. Tsipras a mai promis și ”negocieri dure cu europenii pentru a schimba chiar Europa”. Sloganul său, ”Vine Speranța”...

Speranța vs. Cruda realitate: 0-1

Tsipras a câștigat alegerile și a creat o coaliție cu Partidul ”Grecii Independenți” (un partid similar PRM-ului românesc) și cele două partide radicale (unul de stânga și celălalt de dreapta) au format Guvernul. Primele lor măsuri:

- declarație referitoare la sancțiunile Uniunii Europene aplicate Federației Ruse ce a fost percepută ca una pro-rusă;
- Anularea majorității reformelor;
- Naționalizări;

- Anularea privatizărilor în curs;
- Creșterea salariului minim de la 410 (pentru cei sub 30 de ani) și 586 euro / lună înapoi la 751 euro / lună;
- Un nou sistem de educație;
- Multe altele.

Rezultatul imediat? Piața de capital s-a prăbușit și dobânda la bond-urile Greciei a crescut la 18-19% (ca o comparație, dobânda pentru împrumuturile României sunt în jur de 3-4%). Oficiali europeni au ajuns la Atena Joi și Vineri și s-au întâlnit cu Primul Ministru și cu Ministrul de Finanțe Yannis Varoufakis care i-a întâmpinat îmbrăcat într-o ținută casual, i-a informat că Grecia nu va mai primi împrumuturi și că va implementa o nouă soluție pentru datoria Greciei.

[Europenii nu au părut să fie de acord și Jeroen Dijsselbloem, președintele zonei Euro s-a ridicat și a părăsit conferința de presă de Vineri.](#)

În week-end, Erkki Liikanen, Guvernatorul Băncii Centrale a Finlandei și membru al Băncii Centrale Europene a explicat că acordul Greciei cu creditorii săi expiră pe 28 Februarie și că, în lipsa unui nou acord, băncile [grecești nu vor mai avea acces la Banca Centrală Europeană.](#)

Lucrurile au degenerat atât de rău încât Tsipras a trebuit să intervină și să dea [interviuri presei internaționale în care a anunțat că se va ajunge la o înțelegere și că nimic rău nu se va întâmpla.](#)

Chiar și Președintele Obama a intervenit cu o declarație pozitivă la adresa [Greciei în care cerea \(aproximativ\) ca "Grecia să nu mai fie presată cu măsuri de austeritate"](#)

În acest moment Tsipras se află în vizită în Cipru și Varoufakis face un tur prin Paris, Londra și Roma pentru a cere susținere pentru propunerea guvernului său de a organiza un summit internațional pe tema datoriilor Greciei, propunere respinsă deja de Dijsselbloem. Spania și Portugalia au spus deja "NU".

- În vreme ce în Grecia se aude acum că "Obama și Junker doresc să ajungă la o înțelegere cu Grecia", "pe surse" din afara Greciei circulă mai multe scenarii:
- "Ok, putem schimba procesul de verificare existent, înlocuind vizitele troikăi la Atena cu un alt proces"
- "Putem discuta despre datoriile Greciei, dar va trebui și voi să vă asumați reformele făcute până acum și să începeți altele noi"

- ”Dacă nu vă place ca înțelegerea să se numească memorandum, îl putem numi plan de dezvoltare”

Cea mai critică lună Februarie din istoria Greciei

În 2012, Banca Europeană Centrală a trimis Greciei peste 40 de miliarde de Euro în numerar pentru a susține sistemul bancar. De la sfârșitul lunii Decembrie 2014 de când au fost anunțate alegerile anticipate, grecii primesc de la bancomate bancnote noi-nouțe ce nu au mai fost folosite vreodată. Guvernatorul Băncii Naționale a Greciei a declarat că sistemul își testează limitele de lichiditate. [În luna Ianuarie 2 bănci grecești au cerut ajutor de la Emergency Liquidity Assistance \(ELA\).](#)

Vineri, 30 Ianuarie și în zilele de Sâmbătă și Duminică, mai mulți analiști de top din Grecia au anticipat că lucrurile pot escalada făcând referire la băncile grecești care, fără o înțelegere cu creditorii internaționali, pot pierde accesul la Banca Centrală Europeană. Majoritatea grecilor se declară în sondaje ”mândri de guvernul lor” în vreme ce o minoritate își ține răsuflarea și se roagă ca țara lor să rămână în zona Euro fără incidente sau pierderi majore.

Grecia a intrat în cea mai critică lună Februarie din istoria ei recentă. Oficialii guvernului grec continuă să declare că nu sunt motive de panică în vreme ce anunță noi măsuri populiste și cer timp pentru a-și face cunoscute argumentele. De cealaltă parte, europenii insistă că datoriile Greciei nu vor fi reduse pentru că, dacă ar face acest lucru, Spania și Italia ar fi de asemenea îndreptățite să ceară același lucru (Datoriile Greciei sunt de cca 340 miliarde de euro în vreme ce datoriile cumulate ale Spaniei și Italiei sunt de circa 3.000 de miliarde de euro).

Oare Guvernul Greciei va face un pas înapoi și își va schimba poziția? Vor accepta oare europenii cererile radicalilor greci? Șansele sunt împotriva optimiștilor greci și orice incident neprevăzut ar putea să închidă orice discuție pe această temă.

Oare Paulo Coelho are dreptate și de data aceasta?

Cu bănci care au nevoie de ajutor, venituri în scădere și lichidități la un nivel extrem de scăzut, Guvernul grec intră în negocieri ce sunt considerate de majoritatea grecilor ca un ”act de curaj” și pe care doresc din toată inima să le ducă până la capăt. Ar

putea oare Paolo Coelho să aibă dreptate și de data asta? Este oare posibil ca ”atunci când îți dorești ceva cu adevărat, tot universul conspiră pentru îndeplinirea visului tău”? Sau în acest week-end sau în următorul vom afla că Grecia va avea soarta Ciprului?

P.S. 1. Subsemnatul, fiind grec de asemenea dorește ca Guvernul să protejeze țara și să mențină linia pro-europeană. Aș prefera de asemenea ca să-și plătească datoriile dar aceasta este doar o opinie personală.

P.S. 2. O soluție posibilă este ca Grecia să obțină niște avantaje minore în schimbul unui nou acord. Părerea mea este însă că membrii Guvernului vor accepta cu greu un asemenea scenariu.

P.S. 3. Băncile grecești din România, fiind reglementate de Banca Națională a României sub conducerea Dlui. Mugur Isărescu, nu au probleme.

Grecia ”Speranță” vs. ”Cruda Realitate”: 0 – 2.

Un ring de dans plin de farfurii sparte așteaptă ca Tsipras și Varoufakis să vină să danseze

06 Feb 2015

În vreme ce discotecile lumii sunt mai mult sau mai puțin la fel, grecii se bucură de muzica lor în ”discoteci” structurate puțin altfel. ”Bouzoukia”, un concept unic grecesc, este o combinație de concert, restaurant și discotecă. Avem un cântăreț ce cântă live, un ring de dans destul de mare cu clienți stând la mese de jur împrejur și care, de îndată ce nivelul de veselie atinge cote înalte, vor începe să danseze pe scaune sau pe mese și desigur, pe ringul de dans.

[Pe la sfârșitul anilor 70, cei ce apreciau dansul mesenilor aruncau flori \(garoafe\) dar prin anii 50-60, aprecierea era reprezentată de aruncatul sau spartul farfuriilor în ringul de dans..](#)

Nu este exclus să se mai întâmple și în zilele noastre dar aceste [manifestări sunt excepții destul de rare.](#)

Când Președintele Obama a prevenit un atac împotriva Greciei

După prima săptămână de la instalarea noului guvern al Greciei, atmosfera a fost destul de negativă. Duminică, Președintele Obama a făcut o declarație de susținere a Greciei, o mișcare care a surprins pe mulți. Puțini analiști au fost atenți la niște scurgeri de informații publicate de Mega Tv și de capital.gr, ambele surse de știri de încredere, care făceau cunoscut faptul că un atac economic de proporții îndreptat împotriva Greciei a fost blocat cu câteva minute înainte de a începe. Știrea provenea de la o sursă diplomatică de la Londra și a fost dezvăluită reporterilor de la Mega Tv în timpul întâlnirii dintre Yannis Varoufakis și George Osborne și potrivit sursei, Duminică dimineață a existat o mare stare de tensiune în Europa. ”Grupul ostil al Eurogroup, a pregătit un atac periculos la adresa Greciei dar atacul a fost prevenit de Franța și Statele Unite prin declarațiile [Președintelui Obama și a Ministrului de finanțe francez Michel Sapin, reacția piețelor financiare oglindind aceste declarații.](#)”

Oficialii Europeni, vorbind ca... politicienii români experimentați

Aduceți la televizor un politician experimentat din România și cereți-i să susțină un subiect "dificil" și veți constata că acesta va evita să răspundă direct la problema enunțată și va încerca să spună lucruri care să mulțumească pe toată lumea indiferent cât ați insista. Exact același lucru s-a întâmplat și cu oficialii europeni ce s-au întâlnit cu cei greci în zilele care au trecut...

Primul ministru italian a oferit celui grec... o cravată, ministrul francez al finanțelor a avut doar lucruri frumoase de spus despre Grecia iar cel englez a fost de asemenea bun cu Grecia în declarațiile sale. Dar dincolo de politețuri și comentarii referitoare la codul vestimentar al oficialilor greci, toată lumea a insistat pe același principiu: "Grecia trebuie să respecte regulile și angajamentele luate și trebuie să continue reformele".

Speranța dezgropată...

Grecii s-au bucurat: "Oficialii noștri se luptă din greu! Nu vedeți? Europenii au înțeles în sfârșit problema...", piața de capital a atins niveluri foarte ridicate și aproape toată media a considerat că "un consens va fi mai mult ca sigur atins." Foarte puțini analiști au insistat însă că negocierile nici măcar nu au început și că nu au existat încă discuții cu oficialii germani dar li s-a răspuns cu "Dacă Franța, Marea Britanie și Italia și-au exprimat solidaritatea, de ce să ne pese atât de mult de Germania?"

Păi... când Franța s-a contractat cu Germania, toate țările din zona Euro au luat partea Germaniei. Când Italia a încercat același lucru, restul Europei a fost de partea Germaniei și tot așa s-a întâmplat cu Spania și alte câteva țări. Indiferent dacă suntem de acord sau nu cu Dna. Cancelar Merkel, trebuie să admitem că aceasta a stabilit regulile jocului politic și economic din Europa în timpul crizei.

Spărgând farfuria pe ringul de dans nr. 1

În vreme ce grecii se rugau pentru o soluție favorabilă, Banca Centrală Europeană a readus Miercuri pe toată lumea la realitate. Băncilor elene li s-a tăiat suportul la nivel european întrucât produsele lor colaterale (bondurile grecești) nu au mai fost acceptate. De Miercuri de la ora 22:30, doar o singură sursă de lichidități a mai rămas

deschisă pentru băncile grecești: [Emergency Liquidity Assistance \(ELA\) manageriat de Banca Națională a Greciei](#).

Guvernul grec nu a considerat aceste știri alarmante. Jurnaliștii au reamintit populației că în 2012 băncile grecești au obținut lichidități de la Emergency Liquidity Assistance (ELA), aproximativ 130 de miliarde de euro fiind injectați în sistemul bancar elen.

Mario Draghi, Președintele Băncii Centrale Europene a păstrat ce era mai bun pentru final: “În 2 săptămâni de acum, pe 18 Februarie, situația va fi reevaluată”.

[\(Toate acestea s-au întâmplat la câteva ore după ce Ministrul Varoufakis declara că ”guvernul din care face parte contează pe Banca Centrală Europeană pentru o soluție favorabilă...\)](#)

Spărgând farfuria pe ringul de dans nr. 2

Cu câteva ore înainte, Martin Schulz, Președintele Parlamentului European, a trimis un mesaj direct: “Dacă Grecia modifică acordurile, cealaltă parte nu mai este obligată să le respecte... [Grecia nu va mai primi niciun ban și nu va mai putea să-și acopere cheltuielile curente.](#)”

Spărgând farfuria pe ringul de dans nr. 3

În aceeași zi, a apărut în media pe surse, un document trimis de Guvernul german celui grec prin care le cerea să respecte acordul curent. [Grecia “a respins acest document și l-a trimis înapoi ca fiind inacceptabil”](#).

Spărgând farfuria pe ringul de dans nr. 4

Joi, ministrul de finanțe grec s-a întâlnit în sfârșit cu cel german Dl. Wolfgang Schaeuble. Mulți experți spun că această întâlnire ar fi trebui să aibă loc de la bun început dar că noul guvern al Greciei nu a dorit să recunoască poziția Germaniei de lider european.

Ca în bancul cu iepurașul ce spune tuturor că-și curăță pistolul ca să-l omoare pe lup dar lupului îi spune că-și curăță pistolul și vorbește prostii, Varoufakis nu i-a spus lui Schaeuble tot ce declarase în zilele precedente. În prezența ministrului de finanțe german a fost mai umil și pragmatic și întrucât trecuse deja de la discursul despre ștergerea datoriilor la unul care conținea soluții mai realiste, Varoufakis a susținut că

Grecia este focusată pe reformarea economiei, ba chiar a mers mai departe spunând că guvernul din care face parte este de acord cu 67% din reformele agreate de guvernul anterior. Pentru un partid care a câștigat alegerile spunând că [respinge 100% din programul agreat de guvernul conservativului Antonis Samaras, aceasta este deja o mare concesie...](#)

Dar nu a fost suficient, Wolfgang Schaeuble menținând punctul de vedere al Germaniei: “Trebuie să faceți tot ce ați promis... ne-am înțeles că nu ne înțelegem”. De îndată ce a înțeles că dorința sa de a negocia a fost tratată cu indiferență de către partea germană, [Varoufakis a schimbat și el tonul: “Nici măcar nu ne-am înțeles că nu ne înțelegem”.](#)

Unii cu concesii, alții cu declarații mândre și Rusia în spate

În vreme ce Europa a trimis mai multe mesaje Greciei și ministrul Varoufakis a făcut câțiva pași în direcția unui acord, Primul Ministru al Greciei Alexis Tsipras își continuă retorica spunând Joi membrilor [Parlamentului: ”Suntem o țară suverană și vom respecta promisiunile pe care le-am făcut cetățenilor... Grecia nu poate fi șantajată!”.](#)

În același timp, ministrul apărării Panos Kammenos (președintele partidului radical de dreapta / membru al coaliției de guvernare) a [considerat corectă menținerea unei dispute referitoare la Rusia cu omologul său german.](#)

Tsipras nu a contrazis poziția lui [Kammenos anunțând doar că va avea discuții cu Putin în cadrul vizitei pe care o va avea la Moscova în luna Mai.](#)

Guvernul grec a decis să amâne de Sâmbătă până Duminică votul de încredere în Parlament în încercarea de a îndulci puțin declarațiile unora din membrii cabinetului.

Ringul de dans a fost pregătit și așteaptă Grecia să vină să danseze...

Până Marți, toate acestea se vor termina și un ring de dans plin de cioburile farfuriilor sparte îi va aștepta pe Tsipras și pe Varoufakis să danseze fără a se răni. Un summit de lucru extraordinar al Grupului de lucru al zonei Euro va avea loc pe 11 Februarie, un posibil summit al liderilor europeni putând avea loc pe 12 Februarie. La aceste evenimente Grecia se așteaptă ca propunerile sale să fie aprobate pentru a rezolva problema lichidităților până la o eventuală înțelegere finală undeva în luna Mai.

Grecia a făcut destul de mult zgomot sperând la un rezultat avantajos și încercând să schimbe regulile jocului. Se va așeza acum la masa negocierilor știind că are lichidități limitate, că veniturile publice sunt în scădere și că băncile pot primi bani doar de la Emergency Liquidity Assistance (ELA) cel puțin până pe 18 Februarie când situația va fi reevaluată.

Europenii cer Greciei să facă un pas înapoi și să accepte tot ce a fost stabilit de comun acord în trecut, în vreme ce guvernul grec le spune votanților săi și membrilor Parlamentului că ”am obținut noi aliați, am schimbat agenda discuțiilor și vom învinge!”. Oficialii guvernamentali amintesc totodată neoficial că Germania este mereu dură la începutul discuțiilor și asigură pe toată lumea că au luat în considerare acest lucru.

Este posibil ca Tsipras și Varoufakis să danseze zeibekiko printre cioburile farfuriilor sparte și să securizeze poziția Greciei ÎN zona Euro fără a porni o revoluție în propriul partid?

Pot ei face tot ce cere Europa în vreme ce-și mențin statutul de viteji/victorioși din Grecia? Ar putea ei să impună europenilor cererile Greciei în pofida faptului că încep să nu mai aibă timp la dispoziție?

Este timpul să-i privim cum dansează...

P.S. 1. Subsemnatul, fiind grec de asemenea dorește ca Guvernul să protejeze țara și să mențină linia pro-europeană. Aș prefera de asemenea ca să-și plătească datoriile dar aceasta este doar o opinie personală.

P.S. 2. O soluție posibilă este ca Grecia să obțină niște avantaje minore în schimbul unui nou acord. Părerea mea este însă că membrii Guvernului vor accepta cu greu un asemenea scenariu.

P.S. 3. Băncile grecești din România, fiind reglementate de Banca Națională a României sub conducerea Dlui. Mugur Isărescu, nu au probleme.

Grecia ”Speranță” vs. ”Cruda Realitate”: 1-5.

Ultimele 69 de zile ale greciei așa cum o cunoaștem

23 Apr 2015

Să ne imaginăm o mașină aflată într-un avion cargo în zbor. Șoferul mașinii este Alex Tsipras ce discută cu miniștrii cabinetului său și cu pasagerii întrebându-i pe toți dacă sunt gata, apoi apasă pe un buton ce deschide trapa avionului și mașina părăsește avionul și începe să cadă. Prin radio se poate auzi cum liderii europeni îi transmit cu îngrijorare că nu ar fi trebuit să sară și că ar face bine să deschidă parașuta pentru a ateriza cu siguranță dar Tsipras și cabinetul său rămân de neclintit și mențin căderea liberă.

Europenii împreună cu o parte din pasagerii aflați pe locurile din spate devin anxioși și îi cer lui Tsipras să deschidă parașuta și să salveze mașina împreună cu toți pasagerii dar aceste cereri par să-i enerveze pe unii miniștri care încearcă să distrugă mecanismul de deschidere a parașutei în vreme ce-i acuză pe europeni și pe ”scandalagii” din spate că sunt dușmani care le doresc răul.

Vine și momentul când mașina nu mai poate evita prăbușirea și vocile europenilor și a unui număr din ce în ce mai mare de voci din mașină țipă la Tsipras să deschidă parașuta pentru a ateriza cu cât mai puține distrugerii. Celebrul ministru al economiei Yanis Varoufakis, le arată însă ce înseamnă să fii cool și le răspunde cântând un vechi și celebru cântec a lui [Tom Petty and The Heartbrakers: Free Fallin' \(Yeah, I'm free... free falling\)...](#)

O dramatizare a unei scene relativ similare există în filmul ”**Fast and furious 7**” și un trailer al acestui film îl puteți accesa [aici](#). În metafora de mai sus, avionul este Europa, parașuta este noul plan de reforme ce ar trebui să securizeze finanțarea datoriilor Greciei și impactul cu pământul fără deschiderea parașutei reprezintă haosul pe care falimentul l-ar aduce Greciei.

Coaliția "Vadim / Becali / Cernea" vs. "Ochii tăi îmi spun una, dar inima ta îmi spune altceva"

Considerat ca un partid radical de stânga, **Syriza** a făcut o coaliție cu **Grecii Independenți**, considerat a fi un partid radical de dreapta. Ca să înțelegeți mai bine, în România ar fi echivalentul unei coaliții dintre C.V. Tudor plus Gheorghe Becali și Remus Cernea...

Au promis că vor:

- stopa austeritatea și vor readuce economia pe creștere și au promovat o lege care anula toate legile anterioare "impuse de străinii care ne-au șantajat";
- readuce salariile la nivelurile anterioare;
- convinge Europa să schimbe cursul și că vor deveni liderii unei revoluții pașnice a cetățenilor europeni;
- lupta cu "criza umanitară ce există în Grecia";
- reduce cheltuielile guvernamentale incorecte;
- crea slujbe;
- rezolva problema imigranților ilegali și a ordinii publice în localități fără ca Poliția să fie nevoie să acționeze cu agresivitate;
- crea politici externe ce "vor include Rusia și alte puteri nu doar SUA și Germania care sunt aliați tradiționali";
- (sunt sute de alte promisiuni, majoritatea bătându-se cap în cap...)

Se pare că **Poly Panou**, cântăreață de origine greacă a anilor 60 a avut o premoniție când cânta [Ochii tăi îmi spun una dar inima ta îmi spune altceva \(Αλλα μου λεν τα ματια σου – πολυ πανου\)](#)...

Fără reforme nu sunt bani... Fără bani, băncile ce ar trebui să facă?

Din păcate pentru coaliția de la guvernare, europenii nu prea au înțeles abordarea lor... După "luna de miere" când toată lumea găsea drăguță purtarea și atitudinea lor, oficialii europeni au transmis pe rând Greciei că dacă doresc mai mule împrumuturi, aceștia trebuie să implementeze reformele promise și să schimbe țara pentru a redeveni competitivă.

Fără împrumuturi în ultimele 8 luni, Grecia se chinuie să-și acopere obligațiile către creditorii străini și să plătească în același timp pensiile și salariile bugetarilor. Asta în vreme ce economia este aproape înghețată și statul nu își achită arieratele și băncile

grecești raportează că au pierdut depozite în valoare de 62 (șaizeci și două) de miliarde de Euro (echivalentul a 80% din depozitele bancare din România!) în ultimele 6 luni ([sursa: Bloomberg](#)).

Băncile depind de ELA (Emergency Liquidity Assistance) oferit de Banca Centrală Europeană dar acesta nu oferă împrumuturi (destul de rar ar putea oferi garanții bancare pentru mari companii ce trebuie să importe bunuri). În fiecare Miercuri grecii află noua limită de ajutor oferită de Banca Centrală Europeană. [În total, băncile finanțate de BCE și de Banca Centrală a Greciei au primit 107,2 miliarde de Euro în Martie, echivalentul a 58% din PIB-ul Greciei.](#)

În Martie se spune că statul grec a preluat subvențiile pentru agricultori de la Uniunea Europeană, depozitele fondurilor de pensii și alte lichidități pe care le-au mai găsit pentru a [putea plăti pensiile și salariile](#). În luna Aprilie a fost promulgată o lege ce obligă autoritățile locale să depoziteze banii la Banca Centrală [speculându-se faptul că statul dorește să folosească acești bani pentru a-și plăti obligațiile externe](#). Toate aceste măsuri însă nu au părut a fi suficiente. Adjunctul ministrului de finanțe Dimitris Mardas a mărturisit în 22 Aprilie că [ar mai avea nevoie de încă 400 de milioane de Euro pentru a acoperi cheltuielile până la sfârșitul lunii Aprilie](#). După 2 ore ”a găsit banii lipsă”...

Problemele vor veni totuși în Mai și Iunie.

Implementând comunismul într-o țară modernă europeană

Toate cele de mai sus nu par a reprezenta probleme pentru Guvernul Grec... Așa cum [declara presei spaniole un parlamentar european grec membru al Syriza](#), ”acestea se întâmplă pentru că europenii doresc să ne învingă și să ne forțeze să ne predăm, în vreme ce pregătesc o mutare pentru debarcarea Guvernului”.

Declarațiile contradictorii ale membrilor **Syriza** continuă ignorând faptul că aceștia reprezintă puterea și nu opoziția. Sunt totuși destul de clari într-o privință: implementarea comunismului în Grecia. De ce spun acest lucru:

1. [Unul din miniștri și-a pus pe perete portretul lui Aris Velouhiotis](#), comandantul comuniștilor greci în timpul războiului civil din 1945-1949, [în](#)

[vreme ce alt ministru a primit o delegație din Venezuela ce o includea pe fiica lui Hugo Chavez!](#)

2. Guvernul a emis o lege care anulează modificările importante aduse Legii Educației votată în 2011. ["Excelența este o ambiție deformată"](#) a răspuns ministrul referitor la afectarea școlilor de top din Grecia. Ulterior s-a declarat că decizia va fi reconsiderată.
3. Ca și Italia, Grecia are probleme uriașe cu imigranții ilegali ce încearcă să forțeze granițele Greciei pentru a intra în Uniunea Europeană. Guvernele anterioare au încercat să oprească imigrația ilegală patrulând intens la frontiere și încarcerând imigranții ilegali. Acest guvern face exact pe dos! Ministrul de Interne a scos imigranții ilegali din închisoare, i-a declarat refugiați și i-a îmbarcat în autobuze pentru a-i aduce în centrul Atenei. La întrebarea "Dar ce vor face ei acolo pentru că nu au adăpost, mâncare sau slujbe?" acesta a răspuns ["Nu știu pentru că dispar"](#)...
4. În acest timp [a fost eliberat un terorist cu serioase probleme de sănătate](#) pentru a fi plasat în arest la domiciliu (fără a avea încă dispozitivele de supraveghere). Acesta a ucis peste 20 de oameni incluzând cetățeni americani ceea ce a [declanșat o reacție a Administrației americane care a anunțat că vor considera această lege un act neprietenos al guvernului grec](#). Guvernul grec a răspuns sfătuind Administrația americană să rezolve problemele create de Statul Islamic...
5. În luna Aprilie șeful **Gazprom** Alexei Miller a fost primit în Grecia pentru discuții referitoare la noua conductă de gaz din Turcia (Conducta Turcească), porțiunea ce traversează teritoriul grec guvernul grec declarând că o va numi Conducta Grecească. Acesta a discutat cu Ministrul Panayotis Lafazanis (ce a studiat în Uniunea Sovietică) și care [a declarat că este fericit să se întâlnească cu Dl. Miller](#), chiar dacă Dl. Miller a declarat că Grecia nu va încasa foarte curând bani pentru noua conductă de gaz, cel puțin nu înainte de 2019-2020.
6. În vreme ce guvernul caută bani peste tot (se spune că au cerut inclusiv Iranului să cumpere bond-uri grecești...), s-au găsit 500 de milioane de Euro pentru reparația și modernizarea unor avioane ce au deja 35 de ani (unii spun că ar fi și avioane mai vechi de 50 de ani), o afacere pe care [chiar și Lockheed Martin a considerat-o păguboasă](#).

Nici măcar Ciprul...

Guvernul grec este sigur că va găsi bani în săptămânile următoare și că un nou acord va fi semnat cu Troika (numit acum "Instituțiile"). Era la fel de sigur și că va forma "un front comun ale statelor din sudul Europei împotriva Germaniei și a statelor prospere din nordul Europei" dar [nici măcar Ciprul nu a acceptat să se alăture ideii](#).

Dincolo de teorii, Guvernul grec rămâne în același loc în care era acum trei luni:

- "Trebuie să faceți reforme și să luați măsuri nepopulare pentru a asigura prosperitatea țării."
- "Nu considerăm aceasta o soluție, avem nevoie de dialog!"
- "Ok, discutăm dar până ce nu veți implementa măsuri de reformă, nu primiți nici un ban..."

La această abordare **Syriza și Grecii Independenți** au răspuns fie [amenințând europenii și FMI](#), fie plângându-se că "Grecii au votat pentru un nou Guvern și un nou program de guvernare. Trebuie să le respectați voința!". Adăugând faptul că opiniile și declarațiile acestora se schimbă constant, situația nu poate decât să se înrăutățească zi de zi.

Ultimele 69 de zile ale Greciei așa cum o știm

Mașina grecească continuă să se prăbușească spre pământ. În vreme ce banii sunt din ce în ce mai puțini, Primul Ministru Alexis Tsipras continuă să susțină că nu va face nici un pas înapoi. Europeanii nu vor da însă bani fără reforme și acest lucru înseamnă sfârșitul Europei așa cum îl știm. Ce se va întâmpla oare după aceea?

Cel mai probabil scenariu este unul negativ. Grecia va rămâne fără bani cel târziu la sfârșitul lunii Iunie și fără o soluție până atunci, europeanii vor trebui să admită eșecul și probabil Banca Centrală Europeană va opri finanțările prin intermediul ELA. Atunci, toți "vizionarii" care au crezut că pot schimba lumea fără a se schimba pe ei înșiși mai întâi vor realiza greșelile făcute și care le vor marca viețile pentru deceniile următoare.

Grecii povestesc încă despre "zeul grec care de 3.000 de ani vine și salvează țara de la tot felul de probleme în ultima clipă" ([această teorie exista chiar și în teatrele Greciei antice, unde "Deus ex machina" apărea și rezolva problemele](#)). Dacă va fi cazul și acum, ar trebui ca Primul Ministru Alex Tsipras, în ochii oamenilor cea mai credibilă persoană din Guvern, să ajungă în sfârșit la un acord cu "Instituțiile" și să anunțe

acest lucru votanților săi printr-o abordare comunicațională de succes. Aceasta va aduce însă probleme de unitate în interiorul coaliției de guvernare, întrucât domnii Lafazanis, Kammenos (Președintele Grecilor Independenți) și alții ar prefera o reîntoarcere dramatică la drahmă decât să se ”îchine la străini”.

În următoarele 69 de zile Grecia își va alege cursul pentru anii care vin. Oare Guvernul Grec va refuza ”Instituțiile” riscând falimentul? Va emite oare așa cum se zvonește o monedă virtuală valabilă doar pentru taxele datorate statului, sperând la ce este mai bun? Va întârzia luarea deciziilor și mai mult sau va scăpa prin alegeri anticipate? Sau va accepta adevărul crud și se va întoarce pe drumul european?

Indiferent ce decizii vor lua Dl. Tsipras și echipa lui, Grecia nu va mai fi la fel vreodată. Dacă Zeii greci nu vor apărea de această dată, viitoarele decizii ale Dlui. Tsipras nu par strălucite pentru viitorul Greciei, al cetățenilor săi și nu numai...

P.S. M-ați putea întreba de ce prezint scorul ca 1-5 și nu 0-5...? Pentru că europenii încă mai speră ca Grecia să ”se trezească” și să ajungă la un acord cu ei în loc să se prăbușească, europenii fiind gata să susțină o asemenea decizie.

”Pinocchio” vs. ”Zorba Grecul conservator”: Primele alegeri în Grecia după ce ”povestea frumoasă” s-a sfârșit

- ”Dacă-l văd pe leu, îl bat de n-o să-l mai recunoașteți!” spuse iepurașul celorlalte animale din pădure.

- ”Chiar poți să-l bați pe leu?” întrebă ariciul.

- ”De ce nu?” răspunse iepurașul. ”Sunt puternic și voi mă susțineți. Îi vom arăta că suntem mulți și că putem învinge.”

- ”Te-ai antrenat pentru această luptă?” întrebă bufnița.

- ”Sunt destul de deștept ca să nu mai menționăm farmecul meu personal.” răspunse iepurașul.

- ”Dar leul este puternic! Tu ce arme ai?” întrebă din nou bufnița.

- ”Veți vedea! Leul este norocos că nu este chiar acum în raza pumnilor mei!” încheie iepurașul.

De îndată ce laudăroșenia iepurașului ajunse la urechile leului, acesta a decis să-i facă o vizită.

- ”Bună ziua Iepure! Ai vreo problemă cu mine? Ai ceva să-mi spui cumva?” întrebă leul.

- ”Nu!” răspunse speriat iepurașul. ” Ce mai faci? Cum îți mai merge?” continuă acesta.

- ”Sunt bine, mulțumesc de întrebare!” spuse leul. ”Aud că vrei să mă bați... Dorești să încerci acest lucru acum?” întrebă leul.

- ”Să te bat eu pe tine? Cine spune asemenea tâmpenii?” întrebă iepurașul.

- ”Celelalte animale în fața cărora te-ai laudat...” răspunse leul.

- ”Îmi pare rău leule dar cu toții mai spunem din când în când prostii în glumă!”

Cu toții știm povestea iepurelui și a leului. Problema este că majoritatea grecilor au crezut ”iepurele” în 2015. După ce s-a demonstrat că realitatea este complet diferită față de minciunile promise de guvern, țara se îndreaptă spre noi alegeri ce se vor desfășura pe 20 Septembrie. Ar fi al treilea scrutin în numai 8 luni!

Rezultatul minciunilor

”Alegerea lui Alexis Tsipras în pofida acțiunilor sale arată că grecii nu au votat pentru un prim ministru ci pentru un mire.” scria un analist grec acum câteva luni. De-a lungul anului 2015, Dl. Tsipras a promis grecilor ”sfârșitul austerității, 12 Miliarde de euro injectați în economie, creșterea salariilor și a pensiilor” și multe altele. Fără a avea un plan serios pregătit dar folosind cuvinte mari dar goale, a preluat o țară ce se pregătea să iasă din criză (predicția pentru 2015 era de creștere economică de 3% din PIB) și a izbit-o de zid.

În vreme ce lui Pinocchio îi creștea nasul la fiecare minciună spusă, lui „Pinocchio” Grecul îi creștea popularitatea cu fiecare minciună spusă. A riscat însăși existența statului grec cu un referendum total inutil (pe care l-a și câștigat de fapt) pentru ca după aceea să-și schimbe cu 180 de grade strategia și să semneze o înțelegere pentru un pachet de măsuri de 14-15 miliarde de euro (în locul unui miliard pe care îl refuzase în ianuarie). În vreme ce în Ianuarie nu era necesar un nou împrumut ci doar o linie de credit preventivă similară cu cea accesată de România acum cinci ani, în luna August Dl. Tsipras a semnat pentru credite ce totalizează 59 de miliarde de euro! ”Sănătoase” în Ianuarie, băncile grecești s-au prăbușit și au trebuit să fie închise în Iunie prin semnătura Ministrului de Finanțe Varoufakis după care au trebuit să fie recapitalizate cu o sumă adițională de 25 de miliarde de euro. În ciuda unui an cu încasări record în turism (mai mult de 26 de milioane de turiști anul acesta), se preconizează o scădere a PIB-ului Greciei.

Aflăm acum că unul din miniștrii din cabinetul său (Tsakalotos, cel care a semnat acordul până la urmă) l-au informat destul de devreme că promisiunile lui vor avea nevoie de miliarde de noi taxe pentru a putea fi puse în practică și a nu duce Grecia în prăpastie, răspunsul său fiind că ”nu putem spune aceste lucruri pentru că vom pierde voturi”. Acum echipa lui Tsipras acceptă că ”poate am exagerat puțin” și partenerul său de la Guvern (Kammenos) se întreabă dacă nu cumva ”ar trebui să investigăm rolul lui Varoufakis și dacă nu cumva acesta a servit interesul creditorilor în loc să servească interesul NOSTRU”... Prea puțin, prea târziu!

Concurentul nr. 1: "Pinocchio"

După reîntoarcerea la cruda realitate, Alexis Tsipras a pierdut o parte a partidului său, partea radicală ce chiar credea în cuvântul său și al lor. Panayotis Lafazanis și un grup de 25 de membri ai Parlamentului au părăsit partidul pentru a forma un nou partid numit "Unitatea poporului", partid ce l-a inclus și pe "Gepetto". "Gepetto" este Nikos Alavanos, un vechi politician grec de stânga ce insistă pentru reîntoarcerea la drahmă. Dl. Alavanos este cel care i-a oferit lui Alexis Tsipras șansa să candideze la Primăria Atenei în 2006 și "cheile partidului" în 2007. Sute de membri ai Syriza au dezertat de asemenea declarându-și dezgustul față de faptul că "am promis soluții noi dar am sfârșit prin a adopta soluții mult mai proaste decât cele pe care le blamam înainte". "Am promis să eliminăm nedreptele și uriașele taxe pe proprietate dar acum vom menține aceste taxe pentru mulți ani de acum înainte."

Alexis Tsipras a cerut alegeri anticipate dar acum situația este diferită. În vreme ce în Ianuarie el stabilea regulile jocului, acum se chinuie să răspundă acuzațiilor referitoare la acțiunile sale în flagrantă contradicție cu promisiunile din trecut. La alegerile din Ianuarie Tsipras a reușit să convingă grecii că întrebarea care trebuie pusă este "fără austeritate și soluții magice ce vin de la noi sau mai multă austeritate de la ceilalți?". Acum încearcă să explice că a devenit acum un lider responsabil și serios care a ales să-și salveze țara (pe care de fapt tot el a supus-o riscurilor...). Susținătorii lui nu prea vin cu argumente referitoare la avantajele pe care le-ar aduce realegerea lui Tsipras ci vin cu argumentul că ceilalți ar fi mai corupți și că soluțiile lor ar fi mai rele.

Mulți greci însă se întreabă cum pot să mai aibă încredere în cineva care a promis soluții dar care a livrat probleme și mai mari, a promis că nu vor exista referendumuri dar a făcut unul în care a transformat NU-ul în DA și care organizează acum alegeri anticipate deși a promis că nu va duce țara către așa ceva. Mesajul său este acum că "noi nu am crezut în înțelegerile pe care le-am semnat așa că trebuie să ne votați pentru a le putea schimba." Mesajul lui Alexis Tsipras, limbajul corpului și acțiunile sale (defensivă continuă) ne reamintește de Kostas Karamanlis, Prim Ministrul din

2009 ce a ales să târască țara în alegeri anticipate după care a făcut tot posibilul să piardă și să lase țara în mâinile lui Giorgos Papandreou.

Alexis Tsipras a obținut cele mai multe procente la alegerile din Ianuarie (36%) iar în Iunie sondajele îl arătau la un impresionant nivel de 42-44% din preferințele grecilor. Membrii partidului său ar fi foarte fericiți dacă și în 20 Septembrie vor obține cele mai multe voturi, însă Tsipras pare că-și dorește opusul. Tsipras pornește ca favorit dar totul se va clarifica în decursul dezbaterilor ce le va avea cu principalul adversar, ”Zorba Grecul Conservator” Vagelis Meimarakis.

Concurentul nr. 2: ”Zorba Grecul Conservator”

”Cu o vârstă în jur de 60 de ani, membru de decenii al Partidului Conservator Nea Dimokratia, ministru în mai multe guverne, ex-președinte al Parlamentului Grec, acesta este de asemenea considerat împreună cu ceilalți politicieni mai vechi responsabil de problemele Greciei.” Așa l-ar putea descrie oponentii săi pe președintele interimar al Nea Dimokratia. Vagelis Meimarakis a preluat conducerea partidului fără alegeri, fostul președinte Antonis Samaras invitându-l la biroul său și oferindu-i conducerea partidului după ce a demisionat ca urmare a rezultatelor obținute la referendumul din 5 Iulie.

Dl. Meimarakis nu poate fi considerat un reformist. Nu a dat niciun semnal că ar dori reforme în vremea când a fost ministru dar nici nu a fost implicat în vreun scandal. Principala sa caracteristică o reprezintă însă altceva: caracterul și vocabularul său ar putea reaminti de cele ale unui ”Zorba Grecul Conservator” întrucât folosește prea multe cuvinte urâte, râde mult și folosește un limbaj pe care ”sufletul partidului” l-ar folosi la o întâlnire privată cu amicii și nu în public. Deși președinte interimar, membrii partidului său s-au bucurat să-l audă ”vorbind pe limba lor”, și să-l vadă zâmbind și făcând glume pe seama lui Tsipras. Grecii nu au mai auzit un lider politic spunând într-o limbă greacă ”de cartier” despre Primul Ministru în funcție că ar fi ”mic și insuficient” și ”un mic mincinos ce pretinde că ar fi inteligent” sau că acesta [”ne forțează să avem din nou alegeri. Nu suntem o țară din lumea a treia, Grecia nu este proprietatea tatălui său și el nu este un dictator ci doar scăpat de sub control.”](#) și că ”încearcă să scape”. ”Tsipras a promis că va rupe în bucăți înțelegerea cu creditorii

și că va elibera poporul grec. În loc, el a rupt în bucăți propriul program și promisiunile făcute.”

Dl. Meimarakis a preluat un partid cu 16-18% în sondaje după ce a obținut 27% la alegerile din Ianuarie și acesta se bazează pe cele două dezbateri ce vor avea loc înainte de alegeri, una doar cu Dl. Tsipras și cea de-a doua cu restul liderilor partidelor parlamentare (cu excepția Partidului Zorii Aurii). Întrucât se așteaptă ca partidul Dlui. Meimarakis să obțină locul secund în alegeri, se preconizează crearea unei alianțe post-electorală cu Syriza (în ciuda faptului că Dl. Tsipras refuză acest scenariu). Există însă și șansa ca șansele Nea Dimokratia să crească în urma unui rezultat bun al Dl. Meimarakis în cele două dezbateri pentru că acesta are cele mai mari șanse să se conecteze la așteptările electoratului.

Restul

ZORII AURII partidul considerat nazist de majoritatea grecilor dar patriotic de membrii săi, ar putea obține locul al treilea în ciuda embargoului mediei și a proceselor în care sunt implicați președintele partidului și majoritatea membrilor partidului aflați în parlament. Propunerea lor este ieșirea Greciei din UE și revenirea la drahmă.

UNITATEA POPORULUI se poate lupta pentru locul al treilea. Aceștia sunt ”trădătorii” ce au părăsit Syriza și care promit revenirea la drahmă și ”o lume nouă și diferită”.

TO POTAMI (Râul) este un partid modern cu mulți reformiști și care se poziționează ca ”un partener al viitorului guvern”. Liderul acestui partid, un celebru fost jurnalist vizează de asemenea locul al treilea în alegeri, loc pe care ar putea să-l atingă dacă va reuși să impună dinamica necesară (pe care momentan nu a reușit).

KKE este Partidul Comunist, consecvenți acelorași idei de 90 de ani și cu o bază solidă de simpatizanți. Desigur și aceștia propun ieșirea din UE și revenirea la drahmă.

PASOK este Partidul Socialist ce a guvernat Grecia vreme de aproape 35 de ani (cu excepția a 7 ani). Cu un nou lider de sex feminin, fiică a unui membru de partid legendar, acest partid încearcă să crească pentru a deveni un partener mai important de negocieri post electorale.

GRECII INDEPENDENȚI au fost partenerii lui Tsipras în Guvernul actual și acum se luptă pentru a depăși limita de 3% pentru accesarea în Parlament.

UNIUNEA DE CENTRU se așteaptă să intre în Parlament pentru prima oară după 25 de ani de încercări. Președintele partidului este legendarul Vasilis Leventis ce era considerat în trecut ridicol dar a cărui predicții se dovedesc acum corecte. Grecii ar putea să-i ofere o șansă trimițându-l în Parlament. Deși restul candidaților sunt complet necunoscuți, anvergura Dlui. Leventis ar putea să fie suficientă.

Primele alegeri în Grecia după ce ”povestea frumoasă” s-a sfârșit

Grecii vor vota pe 20 Septembrie însă acum lucrurile sunt diferite față de Ianuarie. În 2009 Giorgos Papandreou rostea celebrele cuvinte ”sunt bani pentru toți” după care, contrar a ceea ce afirmase, semna acorduri de împrumut cu creditorii. În 2012 Antonis Samaras a fost ales după ce a promis ”încheierea acordurilor cu creditorii” dar și acesta a ajuns în același punct și a semnat la rândul său acorduri de împrumut pentru Grecia. În 2015 Alexis Tsipras promitea că va face Europa să se schimbe dar, după ce a creat pagube de peste 90 de miliarde de euro, a semnat și el acorduri cu creditorii. Povestea frumoasă a ”soluțiilor facile” s-a terminat.

- **”Cine va câștiga?”** Syriza sau Nea Dimokratia (Syriza are un avantaj în acest moment dar nu aș fi surprins dacă ”Conservatorul Zorba” va întoarce lucrurile în favoarea sa)
- **”Și după aceea ce?”** Ori vor colabora ori vor căuta parteneri la Râul, PASOK sau Grecii Independenți (doar Syriza)

- **”Va fi mai bine pentru greci?”** Nu, dar măcar nu se va mai înrăutăți situația actuală...
- **”Atunci, de ce s-au întâmplat toate acestea?”** Pentru că grecii au dorit să dea o șansă ”viselor” în detrimentul ”realității” și un populist tânăr și simpatic a profitat de această abordare sentimentală.

2015 continuă să dea incredibile lecții poporului grec dar nu numai. Românii și restul lumii pot constata cum diferența dintre vorbe și fapte pot aduce o întreagă țară în genunchi în doar câteva luni.

Oare am învățat ceva din asta?

Decembrie 2015 :

În final Alexis Tsipras a câștigat alegerile și a făcut exact opusul a ceea ce promisese, implementând agenda pe care o acuzase în prealabil. Și-a continuat retorica de idei contradictorii ”spunând una și făcând cealaltă”.

În 2015 grecii au învățat că Realitatea Dură întotdeauna câștigă în fața Speranței Ascunse. Însă au aflat acest lucru în cel mai dificil mod posibil...

Să sperăm că românii vor evita comiterea aceluiași greseli făcute de greci și vor învăța această lecție fără să fie ”răniți” ...

Cărți ale aceluiași autor:

- România prin ochii mei
- Prin labirintul imobiliarelor
- 100 mici secrete pentru afaceri imobiliare de succes

